

Norske musikkentreprenører:

Hvilke valg, veier og omveier preger deres fortid og nåtid?

Inge Andreas M. Jacobsen



Masteroppgave ved Institutt for musikkvitenskap

Det humanistiske fakultet

Universitetet i Oslo

Mai 2016

Forord

Først og fremst vil jeg rette en stor takk til mine veiledere Åshild Watne og Sigrid Røyseng. De har vært på rett sted til rett tid, og ledet kursen min og mine veivalg på en uvurderlig måte. Jeg vil også takke mine informanter, som har tatt imot meg og besvart spørsmål om sine liv som musikere og hvordan deres mål og veier har blitt til. Alle disse nøkkelpersonene og deres bidrag har gjort oppgavearbeidet mer motiverende og meningsfylt. Hjertelig takk til hver og én!

Jeg vil også takke Eline Hjelle ved Foss VGS, som var blant de første til å peke ut entreprenørskap som et interessant og aktuelt oppgavetema da jeg var pedagogisk praksisstudent ved Foss i 2015. Takk til Andreas Sønning ved Norges Musikkhøgskole, faglærer i emnet European Creative Futures, som introduserte meg for et internasjonalt møtepunkt for kreative entreprenører. Takk til prosjektgruppen *Musikalsk entreprenørskap - mellom børs og katedral*, for å ha bidratt med svært velkommen faglig inspirasjon og medvind, gjennom frokostmøter og seminarer. Watne, Røyseng og Sønning har vært kontaktpersoner for denne prosjektgruppen, noe som har bidratt til å gi meg en større opplevelse av helhet og sammenheng i dette tverrfaglige arbeidet.

Takk til artistene Sondre Lerche, Hanne Sørvaag, Lars Vaular og Jarle Bernhoft, for deres bidrag. Deres deltakelse har hjulpet meg til å se teorigrunnet fra flere vinkler, samt finne gode spørsmål til forskningsintervjuene og spisse oppgavens tematiske fokus. Takk til studenter og ansatte ved Insittutt for musikkvitenskap, for samhold, veiledning og inspirasjon. Der har jeg hatt mange gode, krevende og lærerike år. Takk til mine foreldre! Uten dem hadde jeg åpenbart ikke vært her.

Takk til flotte venner og korrekturlesere Solveig, Kristin, tante Dorten, onkel Tom og Tale. Takk til Simon Berg for design av tittelblad og godt samarbeid. Til alle som har meldt sin støtte og interesse, vært diskusjonspartnere, og gitt meg gode råd langs veien: Dere skal ha all verdens takk!

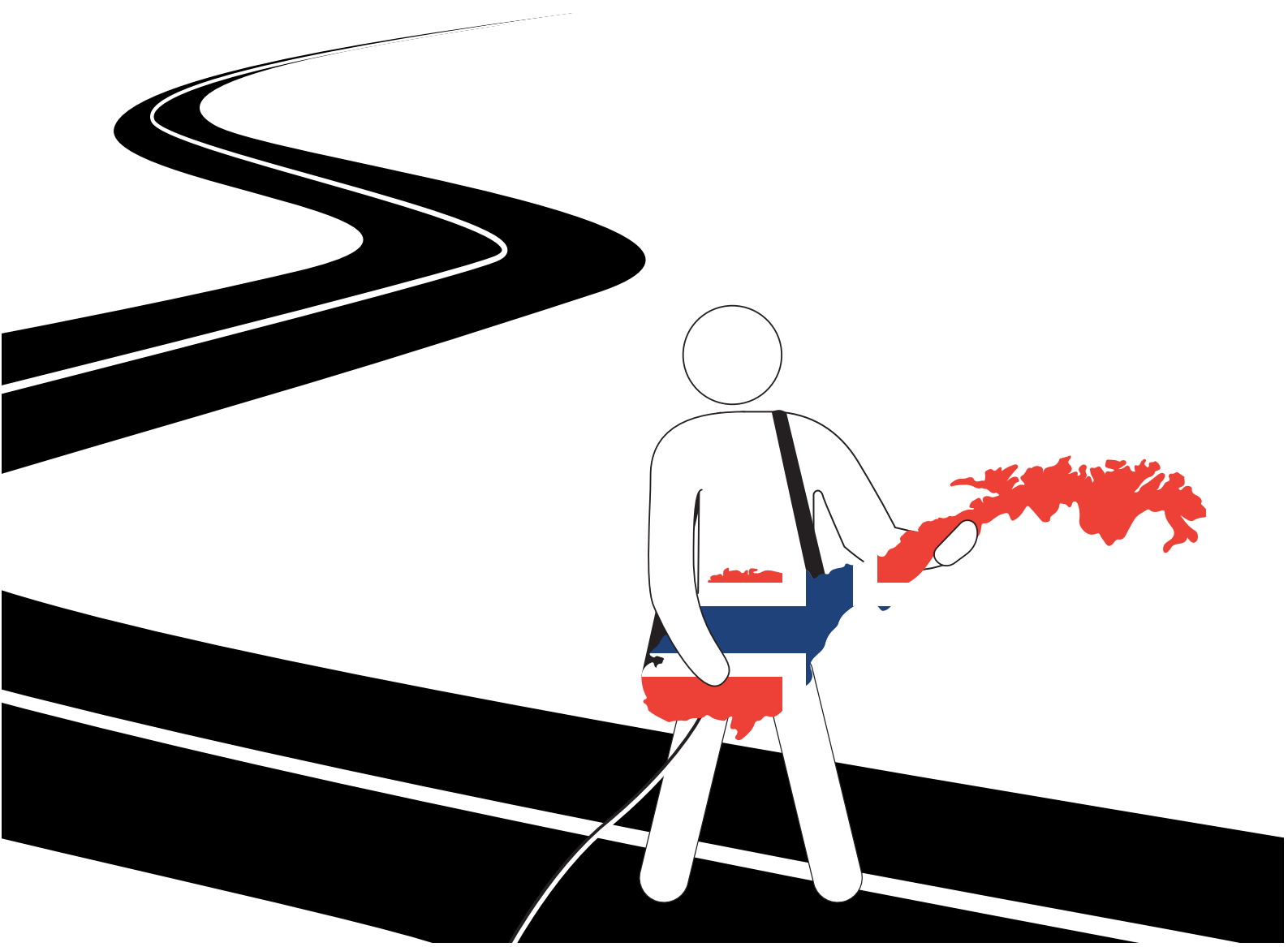
Oslo, 12. mai 2016

Inge Andreas M. Jacobsen

Norske musikkentreprenører:

Hvilke valg, veier og omveier preger deres fortid og nåtid?

INGE ANDREAS M. JACOBSEN
MASTEROPPGAVE VED INSTITUTT
FOR MUSIKKVITENSKAP



Copyright Inge Andreas M. Jacobsen

2016

Norske musikkentreprenører: Hvilke valg, veier og omveier preger deres fortid og nåtid?

Inge Andreas M. Jacobsen

<http://www.duo.uio.no>

Sammendrag

Jeg har valgt å studere norsk musikkentreprenørskap.

Grunnen til det er at jeg har blitt forundret over hvor store skiller som finnes internt i norske musikermiljøer. Forundringen min gjaldt hovedsaklig forskjellen mellom de som uttrykker misnøye over hvor dårlige lønninger musikere har, og de som ser ut til å ha bærekraftige musikalske foretak. Individene i sistnevnte gruppe står ofte i flere forskjellige arbeidssituasjoner, og har satt disse sammen til å danne et levedyktig virke. De kan kalles musikkentreprenører. Jeg har gjennomført kvalitative forskningsintervjuer med syv norske musikkentreprenører, for å studere livserfaringene deres. Målet har vært å få innsikt i hvilke valg, veier og omveier som preger deres fortid og nåtid. Resultatet av arbeidet er noen spørsmål og hypoteser knyttet til videre forskning og fordelaktige entreprenørskapsstrategier for musikere. En ønskelig bivirkning av arbeidet er å tilby konkrete eksempler i musikalsk entreprenørskap, på norsk, til yrkesaktive musikere.

Innhold

Forord	III
Sammendrag	VII
Innholdsfortegnelse	IX

Kapittel 1 - Innledning **1**

1. 1 Etablerte musikkentreprenører som utgangspunkt	2
1. 2 Problemstilling	3
1. 3 Ulike teoretiske synspunkter på musikkentreprenørbegrepet	3
1. 4 Oppgavens struktur og innhold	5
1. 5 Faglig ståsted og avgrensing	6

Kapittel 2 - Forskningsmetode **9**

2. 1 Metodevalget og metodebeskrivelse	9
2. 2 Informantens og intervjuerens roller	10
2. 3 Intervjuundersøkelsens stadier	12
2. 4 Forberedelse til intervjuprosessen	13
2. 5 Forskningsmessige hensyn	14
2. 6. 1 Valgkriterier og forbehold for utvalgets variasjonsspekter	17
2. 7 Intervjuene og vitenskapsteoretisk posisjon	18
2. 8 Analyse etter og underveis i intervjuene	19
2. 9 Hermeneutiske og fenomenologiske utgangspunkter	21
2. 10 Oppsummering	22

Kapittel 3 - Teorigrunnlag for entreprenørskap **23**

3. 1 Definisjoner og spenningsforhold	23
3. 2 Entreprenørielle kjennetegn og status for ulike kunstfelter	25
3. 3 Entreprenøriell tenkemåter	28
3. 4 Forklaring av effectual reasoning-prinsipper	30
3. 5 Nettverk og kapitalformer	32
3. 6 Strategier innenfor entreprenørskap	35
3. 6. 1 Effectual reasoning eller markedsanalyser?	37
3. 7 Musikkens påvirkningsmuligheter	38

<u>Kapittel 4 - Teorigrunnlag for musikalsk entreprenørskap</u>	40
4. 1 Bakgrunnshistorier: Hvordan har de blitt musikkentreprenører?	40
4. 1. 1 Betydningen av utdanning	41
4. 1. 2 Betydningen av størrelser på foretak og målsettinger	43
4. 2 På vei mot musikkentreprenørskap	43
4. 3 Ulike felter innen musikkforskning	44
4. 4 Musikerrollen i endring?	46
5. 5. Oppsummering av kapittel 3 og 4	49
<u>Kapittel 5 - Empirisk presentasjon</u>	50
Informant 1: Frilansgitaristen	50
Informant 2: Kapellmesteren	51
Informant 3: Musikerforskeren	51
Informant 4: TV-produsenten	52
Informant 5: Sangskribenten	52
Informant 6: Dirigenten	53
Informant 7: Bedriftsgründeren	54
Oppsummering før presentasjon av datafunn	54
5. 1 Inspirasjonskilder	55
5. 1. 1 Inspirert av fenomener og tenkemåter	55
5. 1. 2 Inspirasjon tidlig i livet	56
5.1.3 Inspirert av opplevelser	56
5 1. 4 Inspirert av økonomisk lønnsomhet?	56
5. 1. 5 Oppsummering	57
5.2 Nettverk	57
5. 2. 1 Nettverksbygging gjennom sosiale situasjoner og øyeblikk	58
5. 2. 2 Etablering av nettverk i ung alder	58
5. 2. 3 Strategiske partnerskap	59
5. 2. 4 Oppsummering	60
5. 3. 1 Musikkentreprenørenes selvoppfatninger	61
5. 3. 2 Hvordan dannes musikkentreprenørers kunstsyn?	61
5. 3. 3 Hvordan utvikles musikkentreprenørers arbeidsformer?	62

5. 3. 4 Når kunstsyn og karrierevalg påvirker hverandre	63
5. 3. 5 Arbeid med og uten formell utdanning	64
5. 3. 6. Balansekunstnere	65
5. 3. 7 Oppsummering	67
5. 4. Hvordan læres musikalsk entreprenørskap?	67
5. 4. 1. Direkte og indirekte lærdom fra musikkutdanningen	68
5. 4. 2 Lærdom fra livets skole	68
5. 4. 3 Tilpasningsdyktighet og endringsvilje	69
5. 4. 4 Lærbare kjerneverdier for musikalsk entreprenørskap	70
5. 4. 5 Oppsummering	71
5. 5 Visjoner, veier og omveier	71
5. 5. 1 Konkrete mål og planer, eller fravær av dem	71
5. 5. 2 Hindringer og begrensninger	73
5. 5. 3 Når tilfeldighetene råder	74
5. 5. 4 Når økonomi og relasjonelle forpliktelser påvirker veivalg	75
5. 5. 5 Oppsummering	75
5. 6 Tunge tider, tanker om motgang	76
5. 6. 1 Fravær av virkelighetsorientering	76
5. 6. 2 Risiko som fortidsfenomen	76
5. 6. 3 Artistenes opplevelser av risiko	77
5. 6. 4 Indre konflikter	78
5. 6. 5 Ulike måter å håndtere motgang	78
5. 6. 6. Oppsummering	79
5. 7 Businessmentalitet og strategier	79
5. 7. 1 Mellom børs og katedral	79
5. 7. 2 Økonomisk motivasjon og kunstnerisk integritet	80
5. 7. 3 Strategier for å oppnå konkurransefortrinn	80
5. 7. 4 Nettverksbygging som strategi	81
5. 7. 5 Oppsummering	81
5. 8 Ettertraktet kompetanse	82
5. 8. 1 Ettertraktede praktiske ferdigheter	82

5. 8. 2	Åpenhet for tilfeldigheter og uventet lærdom	82
5.8.3	Personlig vekst gjennom musikkutdanningen	83
5. 8. 4	Skape sin egen arbeidsplass og marked	84
5. 8. 5	Oppsummering	85
Kapittel 6 - Diskusjon		86
6. 1	Utgangspunkt og fremgangsmåte for diskusjonen	86
6. 2	Sentrale funn fra intervjuene	87
6.2.1	Forsont med friksjon	87
6.2.2	Påvirkningen av relasjonelle forpliktelser	88
6.2.3	Nettverk - den altomfattende påvirkningskraften	89
6. 3	Likheter og ulikheter mellom teori og empiri	90
6.3.1	Friksjon mellom teori og praksis !/?	90
6.3.2	Inspirasjon og bakgrunnsfortellinger	91
6.3.3	Nettverk - i teori og empiri	91
6.3.4	Vil musikkentreprenører bygge en organisasjon?	92
Kapittel 7 - Konklusjon		94
7. 1	Kapitlets innhold	94
7. 1. 1	Valg	94
7. 1. 2	Veier	95
7. 1. 3	Omveier	95
7. 1. 4	Hypoteser	96
7. 2	Veier videre	96
7. 2. 1	Veier for videre forskning	96
7. 2. 2	Veier videre for praksisfeltet	97
Kilder		98

Kapittel 1 - Innledning

«Stridighet og konflikt, heller enn konsensus»

Jeg har levd et dobbeltliv. Min studiehverdag har inneholdt store bøker om musikkens kunstneriske betydning og omfattende forelesninger om modale arrangeringsteknikker for storband. Ved siden av studiene har jeg arbeidet med musikk i det mange vil kalle alminnelige bandformater, altså besetninger med elektriske instrumenter, omtrent fem medlemmer og et populærmusikalsk uttrykk. I bandene har jeg fått relativt få spørsmål om mine kunstneriske refleksjoner og valg. Man har blitt gitt tillit til at man tar gode valg intuitivt. Noen av mine medstudenter utenfor Institutt for musikkvitenskap har hatt deltidsjobber på treningssentre, i barnehager og som butikkmedarbeidere, men har ønsket å arbeide med musikk etter endt utdanning. Jeg har hatt musikk som min primære inntektskilde gjennom størsteparten av tiden som musikkstudent, og ønsker å fortsette med det etter fullført studium. Dessverre er det mye negativitet som preger diskursen knyttet til kreative yrker og hvorvidt man i det hele tatt kan overleve som musiker. Lave lønninger, vanskelige arbeidsforhold og et mett marked nevnes som noen av årsakene. Likevel opplever jeg å høre om en del aktører som later til å ha økonomisk lønnsomme måter å sysselsette seg på, samtidig som de reflekterer over hvilke kunstneriske hensyn de tar i sine virker.

Kontrasten mellom det store tilfanget av negative holdninger til kreative yrker og den synlige forekomsten av disse levedyktige kreative foretakene har vært én av årsakene til at nettopp musikkentreprenørskap som tema har fanget min interesse. En annen årsak har vært en personlig nysgjerrighet over hva det er som gjør at personer med relativt like musikalske ferdigheter kan få så vidt forskjellig mottakelse når det kommer til jobbforespørsler. Det kan tenkes at det finnes mange variabler og årsaker til dette. Innenfor yrkesgrupper der man ikke blir kalt inn til jobbintervju i tradisjonell forstand, hvordan er det mulig å få vist hva man er god for? I et arbeidsmarked med få faste stillinger og mange konkurrenter, hvordan kan man skape en plattform der man blir sett?

Jeg har nærmet meg dette oppgavearbeidet fra to innfallsvinkler, en teoretisk og en empirisk. Entreprenørskap og innovasjon har ikke blitt omtalt direkte i mitt musikkfaglige studieløp, så jeg har dermed måttet søke oversikt over teoriene som finnes i feltet gjennom litteraturstudier. I tillegg har jeg hatt en naturlig interesse for hvordan musikere har skapt sine egne arbeidsplasser, fordi jeg selv finner utforskende og kreativt arbeid meningsfylt. Med andre ord har min egen erfaring av å ferdes i dette landskapet vist meg noen landemerker å navigere etter når det kommer til hvilke utfordringer og valg musikere står ovenfor, og hvilke personer som kan bidra til å gi innsikt i dem.

Jeg har valgt å skrive oppgaven på norsk, men vil sitere engelsk litteratur på originalspråket der det ikke finnes publiserte oversettelser. Dette for å ikke miste eller endre nyanser i utsagnene slik de står skrevet. Når det kommer til tekstformatering og inndelinger, tar jeg utgangspunkt i den nylig publiserte doktoravhandlingen av Øyvind Dybsand om Johan Halvorsens kunstneriske virke.

1.1 Etablerte musikkentreprenører som utgangspunkt

Utgangspunktet for denne oppgaven er norske musikkentreprenørers egne erfaringer og tanker om karrieredannelse. Både oppturene, nedturene og omveiene er av interesse, ettersom det er den helhetlige livsbetraktningen jeg ønsker å få informasjon om. Jeg etterlyste et variert spekter av arbeidsformer, i et håp om å kunne lære om hvorvidt de ulike arbeidsformene er resultat av tilfeldigheter eller klare forskjeller i målsettinger hos informantene. Kanskje ville det være noen helt andre årsaker til disse variasjonene? Gjennom å oppsøke informanter med ulik alder håpte jeg å få et bredt tilfang av erfaringer. Disse erfaringene har rotfeste i ulike sjangersegmenter, såvel som å ha sitt utspring i tiden både før og etter digitaliseringen av musikkbransjen. Dette kunne muligens åpne for å oppdage noen tidløse holdninger som kan være nyttige for dagens musikere.

Jeg kunne også etterlyst musikere med nyoppstartede foretak, for å få en bredere oversikt over miljøet, men det kunne muligens ha resultert i så mye materiale at jeg hadde hatt nok til å skrive to masteroppgaver. Det er også mulig å tenke at et nyoppstartet foretak har flere ukjente problemstillinger foran seg enn et som er har lengre fartstid og er etablert. Jeg kunne ha sittet igjen med et utvalg synspunkter som kanskje bare var gyldige for en kort tid, og som ville gjennomgått endringer eller justeringer etter hvert som det nyoppstartede foretaket utviklet seg. Med ønske om å få tak på så varige og utprøvde synspunkter som mulig, har jeg derfor valgt å kun oppsøke etablerte musikkentreprenører.

Informantene ble bedt om å skildre sin arbeidssituasjon, fortelle om hvordan de havnet der, hvilke grunnlag de baserer sine valg på, og hvilke kompetansetyper de anser for å være viktige. I tillegg ble de gitt spørsmål som siktet mot å kartlegge deres kunstsyn, såvel som hvor mye betydning de tilskriver sine nettverk og kontakter. Det var også relevant å etterspørre informasjon om eventuelle inspirasjonskilder eller personer som har hatt påvirkning på deres valg. Spørsmålene ble presentert slik at svarene kunne stå for seg selv kronologisk, men at svar om fortiden også kunne kaste lys over nåtiden. Det ville kanskje ikke vært like stor mulighet for å oppnå det sistnevnte dersom jeg hadde valgt å oppsøke musikere med nyoppstartede foretak. Som et grunnlag for intervjuarbeidet opplevdes det viktig å avgrense hvilke kriterier som skulle prioriteres og hvilke faktorer som måtte vike for andre hensyn. Dette skriver jeg mer om i del 2.6 om utvalget.

1. 2 Problemstilling

Arbeidet med å lande problemstilling har vært en kontinuerlig prosess. Det var ikke før i transkripsjonsarbeidet at det ble klart at denne studien også berører informantenes nåtid.

Utfordringene musikere har med å orientere seg og skape stabilitet i et miljø preget av usikkerhet, har vært gjennomgående sentral. Oppdagelsen av at musikkentreprenører skiller seg fra «vanlige» musikere i tenkemåte og yrkespraksis, var avgjørende for valget av dem som fokusgruppe. Videre sørget observasjonen av det politiske fokuset på musikk som lønnsom næringsvirksomhet for at jeg ble gjort oppmerksom på noen klare interessekonflikter. Valget av problemstilling er basert på disse interessekonfliktene, samt det som kjennetegner musikkentreprenører i en ustabil musikkbransje.

Jeg velger derfor å spørre: *Norske musikkentreprenører - hvilke valg, veier og omveier preger deres fortid og nåtid?*

I problemstillingen forsøker jeg å gjøre det klart at jeg er åpen for at musikkentreprenører ikke utelukkende ferdes fra seier til seier, men at de derimot kan møte på omveier på sine reiser, og at det kan kreve tilpasningsdyktighet og bruk av ulike strategier. Det er heller ikke min hensikt å male et bilde av mine informanter som «fullkomne» eller ferdig utlærte, men peke på at de besitter verdifulle erfaringer, kompetanser og informasjon, som det kan være nyttig å studere nærmere.

1. 3 Ulike teoretiske synspunkter på musikkentreprenørbegrepet

I det teoretiske grunnlaget for denne oppgaven, vil boken *Kulturelt entreprenørskap* være sentral. Angående bruken av utdrag derfra, opplever jeg at det er viktig å påpeke at dette gjøres under visse forbehold. Forbeholdene gjelder det at min oppfatning av artistentreprenørbegrepet, slik det brukes i *Kulturelt entreprenørskap*, ikke er fullstendig sammenfallende med hvordan jeg har valgt å definere musikkentreprenører i denne oppgaven. Anne Lorentzen beskriver og definerer artistentreprenører som «musikere og artister som velger å gi ut musikken sin på egne selskaper og å 'gjøre alt selv' for 'å få spredd musikken sin og gjennomført prosjekter', slik en av informantene selv definerte sin virksomhet» (Lorentzen, 2009, s. 70). Gitt at en artist er en frontfigur og har navnet sitt på forsiden av utgivelsene og prosjektene hun bidrar på, rommer mitt utvalg bare to aktive *artister*. I tillegg til de to har én av informantene gitt ut et album i eget navn rundt årtusenskiftet, og planlegger innspilling av flere, men disse er ikke satt i gang per dags dato. Informantene fra *Kulturelt entreprenørskap* som er musikalsk engasjerte kommer utelukkende fra populærmusikkfeltet, men bare én av de tre artistene i mitt informantutvalg opererer innenfor sjangeruttrykk definert som populærmusikk. Til sist, er mitt utvalg bestående av individer som lever av å spille andre gode og å

generere arbeid for seg selv og andre. Selv mener jeg at dette ikke utelukker dem fra å kunne kalles musikkentreprenører, men det viser at jeg ikke kan omtale musikkentreprenører i denne studien gjennom å bruke artistentreprenørbegrepet fra Lorentzen.

Jeg har dannet en definisjon av begrepet musikkentreprenør, ut fra noen utvalgte egenskaper og kjennetegn som forekommer både i faglitteraturen og i praksis. Egenskapene og kjennetegnene i det krysningsfeltet utgjør til sammen kriteriene informantene i studien har blitt utvalgt fra. Jeg ønsket å bruke en definisjon fra norskspråklig, eksisterende litteratur, men en passende definisjon har dessverre ikke vært mulig å finne. Derimot har jeg funnet at Bolkesjø og Brun (2006, s. 126), blant andre, opplever utfordringer med å finne definisjoner og klassifiseringer som oppleves som dekkende. Også Spilling (2006, s. 35), med henvisning til Audretsch, skriver at det ikke finnes noen generelt aksepterte entreprenørdefinisjoner, noe som kan forklare mitt valg om selv å konstruere en.

I denne oppgaven vil begrepet *musikkentreprenør* beskrive en allsidig og uavhengig person, som bruker sine evner til å skape arbeid for seg selv og andre. Vedkommende har velutviklede ferdigheter på sitt hovedinstrument, men har samtidig lyktes i å utvide sin virksomhet til å involvere flere, nye felter. Musikkentreprenøren har høy sosial kompetanse og mangeårig erfaring med musikk som sin primære inntektskilde.

Denne beskrivelsen er min valgte definisjon, basert på den overnevnte mangelen på treffende definisjoner i litteraturen jeg kjenner til. Det er nok ikke slik at alle norske musikkentreprenører passer innenfor disse rammene. Man kan muligens observere at et fremragende utøvende nivå ikke er en nødvendig forutsetning for å fungere som musikkentreprenør, men at mange drar nytte av en viss instrumentalkompetanse.

I *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America* fra 1995, bruker forfatterne Light og Rosenstein to hovedkategorier for å beskrive entreprenører. Kategoriene *vekstentreprenør* og *overlevelsesentreprenør*, vekker muligens en del assosiasjoner til hva slags fokus entreprenørene i hver kategori har, men en kort forklaring kan være hjelpelig. Vekstentreprenører søker ofte å utvide sin virksomhet til å involvere nye samarbeidspartnere i form av ansatte.

Overlevelsesentreprenører kalles også levebrødsforetak i noen norske sammenhenger. I en forelesning i emnet European Creative Futures påpekte foreleser Andreas Sønning at når entreprenørskap omtales, «skilles det skarpt mellom levebrødsforetak og vekstbedrifter» (Sønning 11.11.2015). Informantene i denne studien befinner seg innenfor begge disse kategoriene, men har til felles at de har lyktes i å opprette et bærekraftig og levedyktig virke. Den videre bruken av begrepet musikkentreprenør vil ha min definisjon som utgangspunkt, og jeg henviser til informantene jeg har intervjuet de stedene «musikkentreprenørene» omtales i bestemt form.

1. 4 Oppgavens struktur og innhold

Denne oppgaven er strukturert slik at de første to kapitlene berører temaets «hva» og prosessens «hvordan». Med det menes en presentasjon av teorier rundt musikkentreprenørskap, og en innføring i kvalitativt intervju som metode for informasjonsinnhenting. Kapittel 5 rommer en introduksjon av informantene som deltar i studien og funnene fra intervjuarbeidet. De siste to kapitlene inneholder en diskusjonsdel, en konklusjonsdel og til slutt presentasjon av potensielle hypoteser som kan genereres ut fra funnene i oppgaven. Jeg vil også gjøre meg noen refleksjoner underveis i de første kapitlene, men det vil primært være i kapittel 6 at jeg gir rom for mer omfattende drøftninger og behandling av materialet som er presentert.

Før det er mulig å gå inn på hvorfor mine valgte informantene kan kalles musikk-entreprenører, må fenomenet entreprenørskap beskrives, slik at det kan fungere som grunnlag for lesningen av informantenes betraktninger og opplevelser. Først vil jeg beskrive entreprenørskap for seg selv, deretter i forhold til musikk. Finnes det noen situasjoner der bruk av entreprenørielle tenkemåter gir nevneverdige fordeler til musikere? I kapittel 4 er dette spørsmålet gjennomgående sentralt, fordi jeg opplever det som relevant å ha en rettesnor å kontrollere teorigrunnlaget opp mot. Ut fra informasjonen jeg legger frem i starten av kapitlet kommer det frem hva slags kjennetegn entreprenører kan ha. Et av disse kjennetegnene er evnen til å skape noe nytt ut av de ressursene som man måtte ha tilgjengelig. I arbeidet med å få oversikt over noen sentrale teorier knyttet til entreprenørskap, vil jeg se etter indikatorer som kan peke i den ene eller andre retningen. Denne oppgaven tar sikte på å være deskriptiv og hypotese-genererende, uten å nødvendigvis presentere en oppskrift eller fasit til hvordan man kan bli en vellykket entreprenør.

For å ha noen øvrige referanserammer for studien, har noen utvalgte norske musikerskikkelser bidratt med sine livserfaringer, noe jeg synes er svært verdifullt. Det har vært berikende å få noen betraktninger fra personer med mangeårig erfaring og innsikt i spenningsfeltet mellom kunst og kommersialitet. Disse musikerskikkelsene har oppnådd en nevneverdig suksess og levedyktighet i sine virker, noe som kan gi troverdighet til gyldigheten av deres uttalelser. Disse personene er Jarle Bernhoft, Lars Vaular, Hanne Sørvaag og Sondre Lerche. Med unntak av én uttalelse i teorikapitlet, har bidraget fra disse fire hovedsaklig hatt en retningsgivende funksjon, og vil ikke bli integrert i oppgaveteksten.

Hvordan forholder musikkentreprenører seg til risiko, og hvordan foretar de valg i lys av sine målsettinger eller opplevd motgang? Disse spørsmålene har vært en del av intervjuundersøkelsen, og i kapittel 5 presenteres informantenes svar på dem. Jeg vil også forsøke å se om det finnes noen gjennomgående holdninger til hvilke strategier som beskrives som gode og

hvilke egenskaper informantene fremhever som nyttige for å ha en levedyktig musikerkarriere. Jeg tar for meg hvordan informantenes selvbilder og kunstsyn kan kobles til deres valgte arbeidsformer og hvilke andre idealer som påvirker dette. Det er også interessant å undersøke forekomsten av både kortsiktige og langsiktige målsettinger, for å se etter mønstre og grunnlag for å generere hypoteser. Jeg har et positivistisk syn på de uttalelsene og betraktningene jeg får tilgang på gjennom informantenes besvarelser, fordi jeg mener at rammene for intervjuene minimerer sannsynligheten for å få usanne eller manipulerende svar. Man kan dessverre aldri helgardere seg mot slikt, men det ansees som mer fruktbart å forvente at informantenes svar er ærlige og basert på levd liv, heller enn å sette alt under tvil. Informantene i studien vil aldri bli nevnt ved navn, men vil bli omtalt ved nummerering og beskrivende titler. Informasjon som ikke er relevant for oppgavens problemstilling, men som kan bli brukt til å identitetsfiksere informantene, er bevisst utelatt. Slikt blir erstattet med generaliseringer i klammer. Eksempelvis vil Universitetet i Oslo bli kalt [utdanningsinstitusjon].

Jeg har valgt å fokusere på informantenes fortid og nåtid fremfor fremtiden, fordi det oppleves mest håndgripelig. I ytterste konsekvens kan tanker om fremtiden reduseres til antakelser og spekulasjon, noe jeg ikke anser for å være fruktbart for oppgavens problemstilling.

1. 5 Faglig ståsted og avgrensning

Denne oppgaven utspiller seg mellom musikkvitenskapelige fag og økonomisk-administrative fag. Oppgaven rommer også en sosiologisk dimensjon i den forstand at en musikkrelatert praksis kan sies å være grunnleggende relasjonell. Selv «ensomme» studioteknikere og låtskrivere forholder seg til oppdragsgivere og kolleger på en jevnlig basis. Grunnet behovet for å avgrense hvilke fagfelt som behandles, blir den sosiologiske dimensjonen hovedsaklig beskrevet gjennom studier av nettverk, faglige samarbeid og strategiske kontakter. Hovedfokuset for oppgaven er en studie av livsverdenen til syv norske musikkentreprenører. Det vil da være deres skildringer av nettverkene som er interessant, fremfor å etterstrebe dybdestudier av selve nettverkene. Balansen mellom kunst og kommersialitet er et gjennomgående friksjonselement i denne oppgaven, noe som blir utdypet videre i teorikapitlet. Den primære årsaken til denne friksjonen er kontrasten mellom tanken om musikk som noe autonomt og at kunstneres behov for inntekt forutsetter at de samtidig tar hensyn til hva som er økonomisk tjenelig.

I forordet takket jeg en prosjektgruppe under navnet *Musikalsk entreprenørskap - mellom børs og katedral*. En del av prosjektgruppens hensikt har vært å utforske mulige modeller for entreprenørskap og innovasjon for ulike deler og sjangre innen musikklivet (Norgesuniversitetet.no, 2014). I møtene prosjektgruppen har arrangert, har det vært flere engasjerende diskusjoner knyttet

til spørsmål om norsk musikkmiljø nå må foreta en total forflytning i retning noe lønnsomt og økonomisk tjenelig. Flere ganger har debatten rørt ved sannsynligheten for at dette kan resultere i musikk med lavere kunstnerisk kvalitet. Hvis det skjer, hva har man da vunnet?

Selv om musikkakademikere som Lars Ole Bonde velger å spørre «hvorfor skal musikk betyde noe?» (Bonde, 2011, s. 101), er det ikke en fremmed tanke at musikk kan få konsekvenser for utenommusikalske faktorer. Som Daniel Levitin hevder i *The world in six songs*:

Music, I argue, is not simply a distraction or a pastime, but a core element of our identity as a species, an activity that paved the way for more complex behaviours such as language, large-scale cooperative undertakings, and the passing down of important information from one generation to the next (Levitin, 2008, s. 3).

Både språklige, logiske, retoriske og sosiale aktiviteter kan altså kobles til musikalske forutsetninger på en eller flere måter. Dette kan berøre musikkpsykologi og musikk sosiologi, som begge er svært omfattende fagfelt. Det har derfor vært nødvendig å ta noen beslutninger for å avgrense omfanget av fagfelt jeg kan forholde meg til, og hvor omfattende litteraturstudier jeg kan gjennomføre. Når det kommer til musikkpsykologi, er det litteratur Lars Ole Bonde, Even Ruud og Anthony Kemp jeg vil ta utgangspunkt i. Som nevnt ovenfor er de musikk sosiologiske sidene ved oppgaven behandlet delvis gjennom at studien i stor grad tar for seg de iboende sosiale dimensjonene ved musikkentreprenørskap, så vel som å bruke teori hentet fra Daniel Levitin og Hans Weisethaunet.

Forsøk på å beskrive mulige kjennetegn blant musikkentreprenører kan munne ut i en slags kategorisering av et miljø, som igjen kan innebære muligheter for misforståelser. Dette fordi det kan tolkes som forsøk på kvantifisering, noe det ikke er. Jeg vil hovedsaklig uttale meg på bakgrunn av funnene som gjøres i denne studien i arbeidet med å finne hypotesegrunnlag. Dette grunnlaget ligger som et forbehold og en avgrensing av rekkevidden til hypotesene. Musikkentreprenører blir beskrevet med samme begrep, men feltet kan fremstå som delt og veldig forskjellig i praksis. Et eksempel fra en forelesning kan fungere som grunnlag for å gi noe kontekst til denne avgrensingen.

Ansvarlig for det musikkvitenskapelige emnet Musikk, kultur og samfunn, Hans Weisethaunet, forklarte at sjangerbegrepet preges av noen strømninger som er i konstant forandring. Han forklarte at «det som kjennetegner et felt viser til at det er stridighet og konflikt, heller enn at det er konsensus» (Weisethaunet 28.04.2014). Altså er uenighet, fremfor enighet, med på å definere et felt. Videre understreket Weisethaunet at folkemusikkmiljøet, hvis et slikt begrep kan brukes i det hele tatt, ikke er samlet nok til å muliggjøre dyptgående og dekkende konklusjoner, fordi «mange musikere som driver med folkemusikk ikke er institusjonaliserte» (Weisethaunet 28.04.2014).

Entreprenørskap er et relativt nytt emne for musikkstudenter. Det var først ved innføringen av skolereformen Kunnskapsløftet (LK06) i 2006 at entreprenørskap ble institusjonalisert på samme måte som undervisning i hørelære eller musikkhistorie. Det er derfor noe tidlig å si om det kan finnes et miljø av musikkentreprenører, hvis man skal ta formell opplæring som en forutsetning. Det er heller ikke kjent for meg om det finnes noen forening eller interesseorganisasjon opprettet spesielt for musikkentreprenører. Dette medfører kanskje en mulighet å se en viss overførbarhet når det kommer til ulikhetene som finnes innenfor folkemusikk og variasjonene i musikkentreprenørers praksis. Jeg vil altså understreke at denne studien må betraktes i lys av de mulighetene og begrensningene den realistisk sett befinner seg mellom.

Når jeg nå videre skal skrive om musikk, vil jeg ta utgangspunkt i at jeg har et faglig ståsted som er farget av Institutt for musikkvitenskap, der flere ulike kunstsyn sameksisterer. Det finnes konservative holdninger som ikke ønsker å utsette musikken for andre vurderingsgrunnlag enn musikkens autonomi, dens selvlovgivning. Samtidig finner man synspunkter som tar høyde for at musikken kan bli utsatt for ulike eksterne påvirkningskrefter i samfunnet og dermed tilpasses. Musikkens autonome posisjon er for meg betydningsfull, men ikke på bekostning av tanken om at musikken kan raffineres og tilpasses for å kunne møte et publikum på best mulig måte. Personlig har det i den sammenheng vært relevant å betrakte musikk som en verdifull ressurs og musikere som håndverkere og forvaltere av denne ressursen. Dette kan kalles et slags kunstsyn, med bakgrunn i det tverrfaglige landskapet jeg har utforsket gjennom dette oppgavearbeidet.

For å kunne legge best mulig til rette for en begripelig forståelse av informasjonen som er inkludert i denne masteroppgaven, vil jeg først presentere forskningsmetoden. Deretter vil jeg gi en grunnleggende faglig innføring i litteraturen som finnes knyttet til arbeidet, for så å presentere informantene og selve intervjuene. Drøfting av funn og konklusjon finne sted i de to avsluttende kapitlene av oppgaven, og intervjuguiden vil ligge som vedlegg.

Kapittel 2 - Forskningsmetode

«Hørte jeg riktig hvis du nå mente...?»

2.1 Metodevalget og metodebeskrivelse

Jeg har valgt kvalitativt forskningsintervju som metode for å innhente informasjon til denne oppgaven. Årsaken til dette er at det kvalitative forskningsintervjuet gir tilgang på dybdeinformasjon, personlige skildringer og erfaringer i større grad enn kvantitative metoder. I dette kapitlet vil jeg begrunne og diskutere metodiske valg, som begrepsbruk, forberedelser, intervjuprosessen, utvalgsriterier og transkripsjonsmetode, for å nevne noe.

Slik det beskrives av Steinar Kvale og Svend Brinkmann i boken *Det kvalitative forskningsintervju*, søker det kvalitative forskningsintervjuet «å forstå verden sett fra intervjupersonenes side» (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 21). For å avklare videre begrepsbruk, vil jeg påpeke at det finnes flere alternativer til hva slags betegnelser man skal bruke når man omtaler menneskene som deltaker i en studie. Kvale og Brinkmann kaller dem *intervjupersoner*, og andre betegnelser som *intervjuobjekt* og *respondent* er også å finne. Etter å ha overveid nøye hva som er den mest tjenelige begrepsbruken for min studie, kom jeg fram til at ordet *informant* vil være dekkende. Det vil derfor, foruten sitatbruk, være denne betegnelsen som blir brukt fremover.

I en metodisk begrunnelse vil det også være relevant å si noe om hvorfor man ikke har valgt en kvantitativ metode, fremfor den kvalitative. Jeg vil velge å holde frem både de skjønsmessige, såvel som de praktiske årsaker for beslutningen. I *Pedagogikkens hvordan* forteller Kamil Øzerk at bruken av metoder innebærer «refleksjon, overveielser, forsiktighet, vurderinger og praktiske handlinger» (Øzerk, 2010, s. 65). Mine første refleksjoner og vurderinger tok utgangspunkt i at jeg var enig i overnevnte sitat fra Kvale og Brinkmann, om å forstå verden slik informantene mine ser den. Jeg er ikke selv erfaren med å drive interdisiplinære musikalske virksomheter og har mye å lære om kreativt og kulturelt entreprenørskap. Dette lå som et godt grunnlag for å grave målrettet etter betraktninger og meninger hos disse utvalgte informantene, som til sammen gir tilgang på et vidt spekter av verdensforståelser. Videre var anerkjennelsen av de tidsmessige og praktiske rammene jeg befant meg innenfor ved starten av dette oppgavearbeidet med på å styre meg i retning av kvalitative metoder, fremfor kvantitative. Ettersom tilgangen musikkentreprenører er noe begrenset i de ulike kretsene jeg har kjennskap til, bidro også dette til en gradvis utelukkelse av kvantitativ metode. Antallet mulige intervjuobjekter var dessverre for lavt til at dette hadde vært mulig. I boken *Det kvalitative intervjuet*, skriver Anne Ryen om ulike forskningsmetoder. Der

forteller hun at «kvantitativ forskning fokuserer ofte på det å teste hypoteser [...], mens kvalitativ forskning genererer hypoteser som egner seg for slik testing» (Ryen, 2002, s. 28) Selv er jeg mest interessert i å generere hypoteser gjennom dette arbeidet, for å se om arbeidsprosessen frister til videre forskning og undersøkelser. Da kan eventuelt bredere testing av nettopp disse hypotesene være et mulig fokus for forskningen, men fordi jeg ved flere anledninger har fått høre viktigheten av å avgrense master-oppgaven på alle måter den kan avgrenses, velges det her en hypotese-genererende innfallsvinkel.

Det kan også nevnes, med henvisning til Anne Ryen, at skillet mellom å generere eller å teste hypoteser «refererer til hensikten med forskning og til hvor i forskningsprosessen man befinner seg, ikke til bekjennelse til bestemte paradigmer» (Ryen, 2002, s. 20). For meg var denne korte oppklaringen svært velkommen, da jeg ikke umiddelbart så klart for meg hvilket teoretisk grunnlag jeg kunne basere metodevalget mitt på, utover det overnevnte praktiske og mine eventuelle preferanser.

2. 2 Informantens og intervjuerens roller

Gjennom veiledningstimene og forarbeidet før de gjennomførte intervjuene har jeg innsett i større grad hva jeg ikke behøver å spørre om og hvilke spørsmålsformuleringer som best kan legge til rette for å få frem informantenes egne meninger og holdninger. I tillegg er det samtalepregede aspektet av forskningsintervjuet noe som legger gode rammer for å kunne følge opp individuelle avvik. Da kan jeg som intervjuer be informantene om å utdype ulikheter og faglig relevante refleksjoner som eventuelt dukker opp i intervjuene. I *Det kvalitative forskningsintervju* beskriver Kvale og Brinkmann de ideelle intervjupersoner slik: de er «samarbeidsvillige og motiverte, de er veltalende og kunnskapsrike. De er ærlige og konsistente, de svarer konsist og presist på intervjuerens spørsmål, de gir sammenhengende fremstillinger og motsier ikke seg selv hele tiden» (Kvale & Brinkmann, 2010, s.175). Disse beskrivelsene presenterer åpenbart svært attraktive og positive kvaliteter som jeg gjerne skulle ønske var gjeldende for hele utvalget av mine informanter. Til tross for dette er virkeligheten ofte en litt annen, og det er både sunt og nødvendig å akseptere at folk flest bærer på noen ufullstendigheter, og at nettopp disse utgjør det unike og interessante hos hver enkelt informant. Videre skal intervjueren være «Kunnskapsrik, strukturerende, klar, vennlig, følsom, åpen, styrende, kritisk, erindrende og tolkende» (Kvale & Brinkmann, 2010, s.177). Når det kommer til kriteriene om at intervjueren skal være klar og kritisk, forklarer Kvale og Brinkmann de to innebærer at man skal bruke forståelige spørreformuleringer og et jordnært språk, samt være i stand til å teste påliteligheten i informantens utsagn. I de fleste

intervjusituasjoner må intervjueren kjenne seg selv og sine begrensninger og bruke sitt håndverk for å kunne få til gode intervjuer, selv med informanter som ikke besitter alle de overnevnte positive kvalitetene som er nevnt tidligere.

Kvale og Brinkmann presenterer fire oppfatninger av forskningsintervjuet som metode. De kan tegnes opp som punkter på en akse og varierer fra en heller useriøs oppfatning av intervjuet som ufaglært arbeid til en seriøs oppfatning av intervjuet som kunstart (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 102). Ut fra mine egne erfaringer med det å bli intervjuet, samt det å være i kunnskapskonstruerende samtaler, vil punkt to og tre blant disse fire være mest nærliggende for de intervjuene jeg har gjort i forbindelse med denne masteroppgaven. Punktene er henholdsvis «Intervju som håndverk» og «Intervju som betinget av faglig ekspertise», der de sentrale elementene fra begge to dreier seg rundt det å se på intervjuprosessen som en situasjon som krever «spesialiserte ferdigheter», «personlig skjønn», «teoretisk kunnskap om intervjuprosessen og om intervjutemaet» og «en håndverksmessig og en profesjonell oppfatning av forskningsintervjuet» (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 102).

I *Det kvalitative forskningsintervju* presenteres ulike epistemologiske oppfatninger av rollen man har som intervjuer. Epistemologi, også kalt kunnskapsteori eller erkjennelsesteori, baserer seg på å søke hvordan kunnskap oppstår og erverves. Disse epistemologiske oppfatningene forklares gjennom to metaforer; metaforen om den reisende og metaforen om gruvearbeideren. De to behandler intervjuprosessen som «henholdsvis *kunnskapsinnhenting* eller *kunnskapskonstruksjon*» (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 67). Der metaforen om den reisende rommer antropologiske nyanser og en tanke om at kunnskapen blir til gjennom konversasjon, er metaforen om gruvearbeideren en annen vinkling. Idet gruvearbeidermetaforen skal beskrives, er det mulig å observere en annen innfallsvinkel til intervjuerrollen. Der «forstås kunnskap som skjult metall, og intervjueren er en gruvearbeider som henter det verdifulle metallet opp i dagen», og «intervjueren graver frem gullkorn - enten det er objektive data eller subjektive meninger» (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 67). Vinklingen av mitt intervjuarbeid er av en slik karakter at selvpoppfatningen av rollen min som intervjuer ligner mer på metaforen om gruvearbeideren enn metaforen om den reisende, slik som Kvale & Brinkmann anvender dem. I forkant av intervjuene har jeg studert litteratur om musikertyper, entreprenørskap, musikk sosiologi og musikk psykologi, som igjen har forberedt meg på hva slags besvarelser som var sannsynlige å få, og hvor det var aktuelt å stille oppfølgingsspørsmål. Beskrivelser av gruvearbeidermetaforen som for eksempel at «oppfatningen av intervjuet som datautvinning ligger nær den dominerende oppfatning av moderne samfunnsvitenskap, der kunnskap er noe som allerede er til stede og bare venter på å bli

funnet» (Kvale & Brinkmann, 2010, s.68), ble tydeliggjort gjennom intervjuerfaringer. Informantene var alle velreflekterte omkring sin egen vei og sine veivalg, slik at den viktigste prosessen var å forberede dem på hvilken retning intervjuet var tenkt, og deretter sitte klar med notatblokken. Som Brinkmann og Kvale forklarer i *Det kvalitative forskningsintervju*, ligner gruvearbeidermetaforen «til en viss grad også Sokrates' streben etter preeksisterende sannheter» (s. 68). I den grad det finnes fellestrekk for entreprenørielle tanker hos musikere og utøvere med musikkrelaterte virker, har litteraturen et par essensielle trekk som blir dratt frem. Disse blir presentert i kapittel 4, som tar for seg de ulike teoretiske utgangspunktene musikkentreprenørskap kan vurderes ut fra. Noe av det mest spennende med oppgavearbeidet mitt var å finne ut hvorvidt dette samsvarer med virkeligheten.

2.3 Intervjuundersøkelsens stadier

Det å gå til verks for å gjennomføre intervjuer samtidig som man ser fremover mot hvordan etterarbeidet skal gjøres, er utfordrende på flere plan, i lys av intervjuundersøkelsens syv stadier slik de blir beskrevet i *Det kvalitative forskningsintervju*. Nedenfor presenterer jeg stadiene punktvis, slik Kvale og Brinkmann gjør i boks 6.4 (s. 125), men med definisjoner tilpasset min studie.

1. *Tematisering*. Formulering av hypoteser om prosessene og livsvalgene norske musikkentreprenører har gjennomgått for å etablere seg med sin nåværende sysselsetting.
2. *Planlegging*. Planlegging av intervjuene med syv norske musikkentreprenører.
3. *Intervjuing*. Intervjuene ble gjennomført med en felles intervjuguide som utgangspunkt. Spesifiserende og fortolkende spørsmål, såvel som oppfølgingsspørsmål ble stilt ved behov. Intervjuene varierte i lengde mellom 40-80 minutter og ble tatt opp på digital lydopptaker.
4. *Transkribering*. Intervjuene ble skrevet ut ordrett, for så å bli analysert og behandlet på en slik måte at de mest relevante data ble fremhevet gjennom tekstformatering. Avbrutte setninger, summing og omformuleringer ble utelatt fra første transkripsjon. Dette resulterte i 42,5 sider med tekst. Disse sidene ble videre beskåret slik at digresjoner og mindre relevante data uteble.
5. *Analysering*. De beskårede transkripsjonene ble ytterligere beskåret og inndelt i analytiske kategorier. Disse kategoriene ble brukt som utgangspunkt for å sammenligne de ulike informantenes påstander, erfaringer og holdninger. Målet med dette var å se etter likheter og ulikheter, og eventuelt bruke de analytiske kategoriene som utgangspunkt for generering av hypoteser. Noen kategorier ble til underveis i analyseprosessen, idet flere uttalelser viste seg å berøre et tema som ikke var gjort rede for i noen av de foreløpige kategoriene.

6. *Verifisering*. Innenfor hva som var mulig, har hele arbeidet undergått en kritisk kontroll av intervjudata, gyldigheten i fortolkningene og hvorvidt informantene ga pålitelige svar.

7. *Rapportering*. Arbeidet resulterte i denne masteroppgaven, og studiens tematiske innhold har også blitt etterspurt i seminarform der jeg underviser.

2.4 Forberedelse til intervjuprosessen

Basert på de overnevnte stadiene i intervjuundersøkelsen vil jeg her kort gjøre rede for hvordan jeg har arbeidet frem mot hvert stadium og reflektere noe rundt prosessene i undersøkelsen.

Tematiseringen for intervjuarbeidet er satt til spørsmål rundt musikalsk entreprenørskap. Nærmere bestemt står følgende aspekter sentralt: hvordan kunstnerisk integritet og kommersiell suksess i flere tilfeller sees på som kontrasterende fenomener, hvordan ulike utøvere betrakter seg selv, og hvordan utøvernes profesjonelle karrierer i ulike spenningsfelter har blitt til. Videre la jeg *planleggingen og intervjuingen* ganske tett opp til hverandre. Dette handlet mest om at de informantene jeg ønsket å intervjuer var travle og derfor hadde svært få anledninger til å møte meg. Disse anledningene måtte jeg gripe, selv om dette førte til at det ble svært kort tid mellom ferdigstillingen av intervjuguiden og første intervju. Ettersom de øvrige intervjuene burde ha så lik struktur og innhold som det første, var det derfor noe stressende å ferdigstille intervjuguiden, noe jeg kunne gjort annerledes i planleggingsarbeidet hvis jeg hadde hatt bedre tid. Så langt det lot seg gjøre, forsøkte jeg å kvalitetskontrollere innholdet i intervjuguiden, gjennom å be begge mine veiledere om å se over den og komme med tilbakemeldinger. I tillegg gjennomførte jeg to pilotintervjuer med musikkentreprenører i Rogaland, med påfølgende spørsmål om tilbakemelding vedrørende spørsmålene. Dette for å se etter svakheter i intervjuguiden og oppfordringen fra David Silverman om at «this kind of *piloting* is a feature of most kinds of good research - both qualitative and quantitative» (2013, s. 207). Gjennom pilotintervjuene fikk jeg nyttige innspill til hvordan jeg kunne justere spørreformuleringer til informantenes erfaring og arbeidssituasjon. Som et resultat av de innspillene fikk jeg redusert antall ord og begreper som kunne se ut til å favorisere bestemte former for sysselsetting eller grad av formell utdanning. Det er likevel mulig å tenke seg at jeg kunne kommet frem til andre spørreformuleringer, finjustert rekkefølgen på spørsmålene ytterligere og funnet flere tema som kunne være interessante for undersøkelsen hvis jeg hadde hatt bedre tid til det. Selv om denne tidsbegrensningen kan ha hatt en negativ påvirkning på intervjuarbeidet, valgte jeg å akseptere den og jobbe etter beste evne ut fra de begrensningene og mulighetene den ga.

Ettersom jeg har tilegnet meg intervjuerfaring tidligere i masterstudiet gjennom emnet musikkpsykologi, ble transkriberingsarbeidet noe lettere å avvikle enn om jeg hadde stått på bar

bakke, uten transkripsjonserfaring. Oppgavearbeidet i musikkpsykologi var av et mindre omfang, men jeg ble kjent med prosessen rundt forberedelse, intervjuer, notering og transkribering. Brinkmann og Kvale skriver selv at «spørsmålet ‘hva er korrekt transkripsjon?’ er umulig å besvare. Det finnes ingen sann, objektiv oversettelse fra muntlig til skriftlig form» (2010, s. 194). Personlig fikk jeg en velkommen oppklaring ved å lese at de også skriver at «et mer konstruktivt spørsmål er: ‘Hva er nyttig transkripsjon for min forskning?’» (s. 194). Det spørsmålet hjalp meg til å gjøre bedre vurderinger for hvordan å behandle transkripsjonsarbeidet. Jeg har valgt intervjumodeller som tilrettelegger for en analyseprosess og verifisering som i aller høyeste grad starter allerede i gjennomføringen av intervjuene. Dette krever til en viss grad mer forarbeid, for eksempel gjennom å ha med datamaskin som noteringsverktøy, slik at man kan bruke touch-notasjon og fremdeles følge med på informantens kroppsspråk, gestikuleringer og mimikk. I stedet for å måtte notere alt fortløpende, vil bruken av en diktafon med digital tidsindikator gjøre det lettere å sette markører i tekstdokumentet jeg noterer i, for så å komme tilbake til opptaket og notere mer nøyaktig hva som kom fram i intervjuet. Mitt håp var at det å ha klargjort det meste før intervjuprosessen, ville gjøre rapporteringen gjennomførbar på en god måte.

2. 5 Forskningsmessige hensyn

Kvale og Brinkmann hevder at «intervjuets kvalitet måles ut fra styrken og verdien av den kunnskapen som produseres» (2010, s.36). Jeg har selv blitt intervjuet i media flere ganger gjennom mitt virke som musiker, og har opplevd mye variasjon i fremgangsmetoder og vinklinger. Felles for disse intervjuene er at jeg selv som intervjuobjekt var klar over at mine svar kunne få direkte konsekvenser for min karriere og privatliv. Slikt kan muligens redusere styrken og verdien av kunnskapen som intervjuet produserer. Forskningsintervjuet har en annen målsetting enn et avisintervju: informantene omtales ikke med fullt navn, og intervjuguiden har hovedsaklig en faglig karakter uten å søke inn på detaljer om familieliv og annen privat informasjon. Arbeidet er av en akademisk art og vil ikke bli brukt i noen kommersiell promoteringssammenheng. Ved å tydeliggjøre disse målsettingene, siktet jeg mot å oppnå ærlige svar uten forekomst av underliggende agendaer fra verken min eller informantens side. Oppgavens objektivitet er en viktig faktor for å ivareta informantens trygghet og min seriøsitet, så informantene blir omtalt ved nummerering og beskrivende titler for å unngå forhåndsinnlagt lesning på bakgrunn av navnegjenkjennelse. Likevel må det sies at oppgavens faglige fokus gjør det vanskelig å innhente den ønskede informasjonen og samtidig ivareta fullstendig anonymitet, noe som blir utdypet i de avsnitt som følger her.

2. 6 Utvalget

Idet jeg ble gjort oppmerksom på musikkentreprenørskap som et mulig tema for dette masterarbeidet, var det et par personer jeg umiddelbart hadde lyst til å kontakte. Videre gjorde jeg noen uformelle spørreundersøkelser og fikk tips fra veilederne mine, noe som til slutt førte til at listen ble komplett. Det mest overraskende var at alle informantene på ønskelisten sa seg villige til å bli med på studien, så jeg slapp å måtte gå flere runder i søken etter andre informanter. Resultatet er et variert utvalg, med tanke på alder, kjønn, valgte arbeidsområder og posisjon i musikkbransjen. Det er med andre ord ikke et tilfeldig utvalg jeg har foretatt. I boken *Det kvalitative intervjuet* (2002) beskriver Anne Ryen en vesensforskjell mellom kvalitativt og kvantitativt intervju som er passende å vise til her. I sin forklaring om valg av informanter, påpeker hun at det har «ikke noe for seg å lage sannsynlighetstutvalg, der utvalgets sammensetning styres etter prinsippene for å lage ‘miniunivers’ eller komprimerte kopier av populasjonen» (Ryen 2002, s. 84). Det finnes trolig et stort antall variasjonsmuligheter for hvordan norske musikkentreprenører kan danne seg et virke, men det er altså bare syv ulike representasjoner som kommer frem gjennom dette utvalget.

Til tross for at studiens utvalg er variert og gir god spredning ut fra mine utvalgs-kriterier, er det ikke et representativt utvalg, slik det beskrives hos Hellevik (1999, s. 114). Det gjenspeiler den oppfatning av entreprenører i norsk musikkbransje jeg selv sitter igjen med, etter seks år ved Institutt for musikkvitenskap og tolv år som utøvende musiker. Utvalget er plukket på et musikkfaglig grunnlag og er *ikke* representativt for norske borgere generelt sett. I samsvar med at både entreprenørskapsfeltet, samt forrådet av etablerte og godt sysselsatte musikere er ganske mannsdominert, bærer utvalget mitt noe preg av det samme. Av informantene er fem av syv menn. Musikalske sjangre og hvilke måter informantene sysselsetter seg på er også tatt noe hensyn til. Alder kan absolutt ha noe å si for kvaliteten på svarene og informasjonsinnhentingen, men ut ifra at det er hele tretti år mellom yngste og eldste informant er det mulig å anse alder som noe underordnet de øvrige kriteriene. Som Ryen skriver, er det viktig at “valget skal tas ut fra teoretiske kriterier, ikke på slump” (2002, s. 85). Videre skriver Ryen om viktigheten i å velge informasjonsrike informanter samtidig som man har en kritisk sans til hva de bidrar med. Med henvisning til Miles og Huberman skriver hun at de anbefaler «å investere i personer som har en viss kjennskap til både fenomenet og settingen man studerer, som har en bred tilnærming, i stedet for personer som fokuserer bare ut fra en disiplin» (Ryen, 2002, s. 88). Ved å være musikkentreprenør, ligger det en iboende beslutning om å ha en bredere tilnærming til musikkfaget enn å være en spesialisert spydspiss, så dette ligger allerede til grunn for utvalget. Med en ny henvisning, denne gang til Michel Quinn Patton, skriver Ryen at man må velge «hva man skal

studere, de kildene man tror best vil kunne svare på de sentrale spørsmålene i studien og dermed oppfylle studiens målsetting» (s. 88). Forhåpentligvis vil besvarelsene fra de valgte informantene gi så godt grunnlag som mulig for å gi gode resultater til min studie.

For å teorifeste mine valgte kriterier ytterligere, vil jeg henvise til teknikken kalt purposive sampling, som Silverman presenterer i *Doing qualitative research* (2013). Det han beskriver oppleves å være relativt forenelig med min vinkling, der jeg har plukket ut mennesker fra en bestemt befolkningsdel. Silverman forklarer at «you can select your interviewees purposively based on the groups which your research problem addresses» (2013, s. 203). Den bestemte befolkningsdelen er i mitt tilfelle norske musikkentreprenører, som igjen forklares ut fra oppgavens tema og problemstilling. Anne Ryen belyser også Silvermans begrep, og oversetter det som «hensiktsmessig eller formålstjenlig utvalgstrekking» (2002, s. 88), og oppfordrer videre til å «notere litt om hver og om deres relasjon til problemstillingen» (s. 89), for å kontrollere styrken i hver enkelt bidrag. I kapittel 3 vil jeg derfor gi en kort presentasjon av hver enkelt informant opp mot utvalgskriteriene som kvalifiserer dem til å bli aktuelle for studien.

I utvelgelsen har jeg ikke prioritert å oppsøke variasjon i alder, etnisitet, sosial status eller klassetilhørighet. Dette fordi de høyest prioriterte kriteriene førte til en viss reduksjon av variabler innenfor de overnevnte parametrene. At jeg ikke har mer fokus på sosial status og klassetilhørighet kan være en svakhet fordi jeg risikerer å bare få med meg historiene fra et visst befolkningsjikt, men ut fra oppgavens problemstilling vurderer jeg denne mulige svakheten som akseptabel. Problemstillingen sørger for en nødvendig avgrensning av mulige nasjonaliteter i utvalget og dette kan også stå som begrunnelse for hvorfor det ikke har blitt gjort større innsats for å søke andre etnisiteter. I og med at utvalget er relativt lite, ville jeg uansett ikke oppnådd et bredt utvalg av befolkningen. Samtidig mener jeg kvaliteten på informasjonen fra de utvalgte informantene veier opp for det begrensede utvalget. Uten at formell utdanning var et kriterie i seg selv, viser det seg at samtlige informanter har minimum tre års musikkopplæring. Det har omfattet musikkfag fra videregående og ulike høyere musikkutdanningsnivå. Selv om jeg ikke akkurat har dratt ut på gaten og funnet tilfeldige informanter, har jeg likevel sett behovet for å ta imot kritiske spørsmål og innspill angående helheten av utvalget. Det har hjulpet meg i å nyansere utvalget ytterligere, og søke et fyldigere forråd av informanter. Kunne jeg ha søkt enda lengre etter andre informanter? Kunne jeg forsøkt å gi utvalget likevekt mellom menn og kvinner? Kunne sjangermessig spredning ha mer å si? Det er nok mulig å svare ja på flere av disse spørsmålene, men jeg ser nå i ettertid at utvalget gir tilgang på mennesker som er reflekterte omkring sin egen posisjon og har hatt en reise

der de har våget å se andre alternativer enn en slags flertallsformel for hvordan man kan fungere som musikkarbeider.

2. 6. 1 Valgkriterier og forbehold for utvalgets variasjonsspekter

Et relevant eksempel å nevne er at det forekom noen tilfeller der det tentative utvalget rommet noen tilfeller der to potensielle informanter hadde relativt like profiler. Likhetene utpekte seg i både sjanger, alder, erfaring og bransjeområdene de arbeidet innenfor. I de situasjonene så mine veiledere det som fordelaktig at disse likhetene ble unngått, og parene ble redusert til kun å være en informant med den typen profil. Valget ble tatt på grunnlag av informantenes fartstid, erfaring og oppfattet grad av selvrefleksjon. Min kjennskap og relasjon til noen av informantene ble en del av grunnlaget for å velge bort dem som ikke kom med i det endelige utvalget. For å etterstrebe minst mulig grad av subjektivitet og størst mulig evne til å behandle informantene likt, valgte jeg å ikke intervju personer jeg kjente forholdsvis godt fra før av.

Som nevnt tidligere, er fullstendig anonymisering av informantene en svært vanskelig oppgave, delvis på grunn av størrelsen på Norges musikkmiljø og oppgavens faglige fokus. Faktum er at det norske musikkmiljøet er segmentert, men også preget av at ulike grupperinger ofte overlapper hverandre. Dette kan sikkert også sies om andre nasjoners musikkmiljø, men ved at Norge i seg selv er et lite land, viser det seg at det er svært sannsynlig at man vil møte på en del personligheter og høre en del av de samme navnene uavhengig av hvor man kommer fra sjangermessig eller grupperingsmessig. Når dette legges sammen med grunnlaget for utvalget av nettopp disse informantene, nemlig at de har lyktes i arbeidet med å etablere seg gjennom entreprenørielt arbeid i musikk-Norge, blir det klart at det er nettopp det unike ved dem som gjør dem interessante. Det å være unik eller enestående bringer med seg fordelene av å bli gjenkjent. Den åpenbare motsetningen mellom gjenkjennelse og anonymisering innebærer en viss problematikk, men dette er identifisert og vurdert som akseptabelt av både meg, NSD og informantene selv. Med mindre man er svært kjent med Norges musikkmiljø eller vet hvor man skal lete, vil det ikke være lett å komme frem til informantens identiteter.

Alle informantene mine har vært, eller er, utøvende musikere på en slik måte at de livnærer seg av å drive med musikalisk virksomhet, men det er ikke utelukkende det å lyktes i å synge eller spille som står i fokus for denne oppgaven. Informantene utmerker seg ofte som erfarne og kompetente innenfor flere felter, altså at de besitter interdisiplinære ferdigheter, med et vidt spekter av kombinasjoner når det kommer til deres valgte former for sysselsetting. Personene i utvalget drifter sitt eget virke, med en høy grad av selvstendighet og lav grad av avhengighet til

ulike støtteordninger. Støtteordninger kan komme i form av stipender, prosjektstøtte, legatutdelinger og andre tildelinger, både fra statlig og privat hold. Den slags støtteordninger er ytterst sjelden fullfinansieringer, altså forutsetter de at mottakeren eller mottakerne har en viss grad av egenfinansiering.

2.7 Intervjuene og vitenskapsteoretisk posisjon

Intervjuene følger en fastsatt intervjuguide med en ordnet rekkefølge spørsmålene forekommer i og en spesifikk tematikk. Ved behov er det rom for bruk av oppfølgingsspørsmål som går utenfor intervjuguiden, dersom informanten berører noe som virker tematisk relevant. Med andre ord kan de befinne seg definisjonsmessig mellom strukturerte og semistrukturerte intervjuer, i tråd med Kvale og Brinkmann sine intervjubeskrivelser (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 143). Etter samtale med veileder fikk jeg presentert tanken om at man gjerne vil unngå å stille spørsmål som er uklare eller ledende, eller at man formulerer seg på en måte som gjør at informanten har utfordringer med å huske hva hun eller han er bedt om å svare på. Avhengig av hvorvidt informantene man velger er erfarne med intervjusituasjonen eller ei, kan det samme spørsmålet kunne oppfattes som både lett og vanskelig. Så langt det lot seg gjøre, har jeg søkt etter å finne frem til gode spørreformuleringer, uten ubevisste føringer eller underliggende svarpreferanser fra min side.

Underveis i forberedelsene til intervjuene hadde jeg vansker med å ta et standpunkt innenfor en bestemt tradisjon når det kommer til vitenskapsteoretiske posisjoner. Jeg har opplevd meg trukket mellom å beskrive intervjuarbeidet som en naturalistisk studie eller som etnometodologi. Ut fra tidligere beskrivelser av utvalgs-kriteriene og informantene, kan dette oppgavearbeidet kalles en form for naturalistisk studie fordi det der er «innsiderens representasjon eller versjon av virkeligheten man er på leting etter» (Ryen, 2002, s. 144). Dette betyr ikke at disse opplysningene tas for å være verken objektive eller allmenngyldige, men at man ønsker disse betraktningene fra informantens perspektiv. Ryen påpeker at det trekkes en strek mellom virkelighet og representasjon (s. 144), altså informantens fortolkning og opplevelse av denne virkeligheten. I etnometodologien, det andre utgangspunktet jeg finner en viss slektskap med, finnes det et annet aspekt som trekkes inn. Der er det nemlig slik at intervjuerens rolle og innvirkning på intervjusituasjonen betraktes som mer betydningsfull enn i naturalismen. Ryen forklarer at en regjerende tanke i etnometodologien er at det fokuseres på interaksjonen mellom informant og intervjuer, noe som retter oppmerksomhet også på intervjuerens funksjon (s. 144). Det kan være at intervjueren fungerer som bidragsyter i konstruksjonen av informasjon mellom de to partene. Jeg hadde i utgangspunktet ikke forventet å ha noen betydelig påvirkning på informantene, og om jeg

har hatt det har jeg ikke opplevd det som tjenelig å skildre den noe særlig. Jeg har ikke ønsket å synliggjøre meg selv i noen særlig grad, men har innsett at en annen intervjuer kunne ha gjennomført intervjuer med den samme intervjuguiden og samme forråd av informanter, med helt andre besvarelser som resultat. Det er med andre ord ikke slik at intervjueren er et blankt ark og helt uten innflytelse på intervjusituasjonen. Med skildringene av disse to synene som utgangspunkt, vil jeg si at jeg plasserer min studie i krysningspunktet mellom dem. Det har ikke vært noen synlig forekomst av absolutte skiller og skott mellom etnometodologi og naturalisme, men heller at litteraturen presenterer de tankene som preger hver retning. Som følger av dette, opplever jeg det som mest hensiktsmessig å velge et slikt delt ståsted. For å konkretisere det, innebærer denne krysningsen at jeg primært er ute etter livsbetraktninger og representasjoner av virkeligheten slik mine informanter ser den og at jeg er bevisst på at jeg selv utspiller en rolle i intervjusituasjonen. Hvor stor eller betydningsfull min rolle er, varierer trolig fra intervju til intervju, så jeg vil forsøke å integrere noen refleksjoner om dette i kapittel 5, der informantene og intervjuene presenteres.

2. 8 Analyse etter og underveis i intervjuene

Mitt valg av analytisk arbeidsmetode har blitt til underveis, basert på en del praktiske hensyn til innsamlingen av data og tilgjengelig tid til det øvrige skrivearbeidet for denne oppgaven. Om datainnsamling og analyse skriver Anne Ryen; «når man veksler mellom å samle inn og å analysere data, vil analysene av de intervjudataene man har samlet inn, påvirke det videre feltarbeidet, som igjen vil påvirke neste omgang med analyse» (2002, s. 161). Så langt det lot seg gjøre, ønsket jeg å minimere muligheten for slike vekslende påvirkninger mellom datainnsamlingene, feltarbeidet og analysene. Det er trolig vanskelig å helgardere seg mot det, men jeg hadde et par konkrete grep for å i det minste etterstrebe dette. Et av grepene var å ha all faglig litteratur på plass *før* gjennomføring av intervjuene, i håp om å kunne gi intervjuene det samme teorigrunlaget for analyser underveis. Et annet grep var å forsøke å holde minimal tidsmessig avstand mellom første og siste intervju, slik at jeg kunne ta for meg det avsluttende analysearbeidet med så god oversikt som mulig. Den praktiske konsekvensen av dette var at jeg utelukkende fokuserte på litteraturstudier før gjennomføringen av intervjuene, i et ønske om å unngå den vekslingen som Ryen beskriver. Dessverre lot ikke planen seg realisere uten utfordringer og behov for justeringer. Det siste intervjuet ble utsatt fordi informanten var utenlands, noe som skapte litt større tidsrom mellom første og siste intervju enn jeg hadde håpet på.

I *Det kvalitative intervjuet*, om analyse, skriver Ryen også at analyse av kvalitative data innebærer å redusere datamengden (2002, s. 145), noe som kan være være tidkrevende. I mitt

tilfelle bidro det til avviklingen av det avgrensingsarbeidet jeg gjentatte ganger har blitt oppfordret til å gjøre. I og med at jeg fikk høre dette så ofte, ble jeg godt forberedt på behovet for avgrensing og kunne ha det som underliggende hensyn i arbeidet. Prosessen med å analysere kvalitative data innebærer ifølge Ryen å «dele dem inn i deskriptive kategorier som refererer til personer, steder, aktiviteter, eller andre relevante tema» (s. 145). Dette kan visst også innebære flere kategorier samtidig, slik at analysene «øker antall mulige hypoteser som materialet kan generere» (s. 145), slik Ryen ser det. I kapitlet av *Det kvalitative forskningsintervju*, der Brinkmann og Kvale beskriver intervjuarbeidet, holder de frem at «det semistrukturerte livsverdenintervjuet søker å innhente beskrivelser av den intervjuedes livsverden med henblikk på å fortolke betydningen av de beskrevne fenomenene» (2010, s. 137). Det er mulig for meg å si meg enig i at dette gjelder for min studie også, ut ifra mine tidligere utgreiinger om hvilken innfallsvinkel jeg har til intervjuarbeidet. Som tidligere nevnt kort, har jeg fått innsikt i et annet aspekt av analysearbeidet, nemlig at noe analyse skjer allerede i selve intervjusituasjonen. Gjennom samtaler med medstudenter og litteraturstudier har et par nyanser av analysen underveis utpekt seg, som for eksempel at selve intervjusituasjonen, der «den intervjuedes stemme, ansikt og kroppsspråk ledsager utsagnene, gir en mer nyansert tilgang til informantens meninger enn de transkriberte tekstene» (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 142). En annen måte å analysere og undersøke besvarelsene man finner, er gjennom oppfølgende spørsmål. Disse forklares utfyllende i *Det kvalitative forskningsintervju*, men av hensyn til begrensningene i omfanget til denne oppgavedelen, velger jeg å nevne noen få utdrag.

Kvale og Brinkmann fremhever viktigheten av å lytte aktivt og oppmerksomt til både hva som sies og hvordan det sies, samt å oppmuntre til at «intervjueren bevarer en holdning preget av maksimal åpenhet overfor fenomenene» (2010, s. 151). Dette var til tider vanskelig i mitt tilfelle, da informantene til tider bega seg ut på sidespor som opplevdes som digresjoner, uten relevans for studien. Da hadde jeg et ønske om å drive intervjuet videre, men valgte å forbli taus og vente til informanten hadde fått snakket ferdig, fordi det virket som informanten var oppglødd eller satt inne med nyttig informasjon som kanskje ville komme av seg selv. I de digresjonstilfellene valgte jeg, etter at informanten hadde pratet ferdig, å omformulere det misforståtte spørsmålet på en måte jeg trodde ville være lettere å forstå. Det forekom også noen tilfeller der jeg ønsket å forsikre meg om informantens uttalelse samsvarte med det jeg selv opplevde å høre. I de tilfellene forsøkte jeg å be om spesifiseringer eller utdyping, som for eksempel å spørre «Hørte jeg riktig hvis du nå mente...?» eller «Kan du beskrive dette litt nøyere?». Utbyttet av disse oppfølgingsspørsmålene var noe variert, med relativt få tilfeller av endring i meningsinnhold. Likevel viste det seg tidvis at inngående spørsmål var behjelpelig for å få noen informanter til å formulere seg enda mer spisset og konsist.

Jeg vil, med utgangspunkt i teorigrunnet som presenteres i kapittel 2, forsøke å drøfte datafunnenes reliabilitet og validitet opp mot oppgavens problemstilling. I denne oppgaven vil musikk bli vektlagt mer enn andre kunstformer, hovedsaklig på grunn av min musikkfaglige ballast. I tillegg finnes det begrensninger for hvor bredt min masteroppgave kan favne, så fremover vil jeg begrense eksempelbruk fra andre kunstformer enn musikk.

2. 9 Hermeneutiske og fenomenologiske utgangspunkter

I boken *Fenomenologi*, forklarer svenske Christer Bjurwill at fenomenologien oftest spores tilbake til Edmund Husserl, som «ville ha en ren vetenskap som byggde på strikta fakta och inte på lösa spekulationer (Bjurwill, 1995, s. 7). Når det kommer til Husserls tenkemåte, skriver Bjurwill at den baserte seg på at «han ansåg at det var *filosofin* som var den grunnläggande vetenskapen och att det var filosofins uppgift att dra upp riktlinjerna för hur verkligheten skulle studeras» (s. 7). Slik Bjurwill legger det frem, har Husserl en del ulike nivåer i sin fenomenologiske sammensetning, der noen av dem peker seg ut for mitt arbeide. Gjennom billedbruk skildrer Bjurwill hvordan disse nivåene kan sammenlignes med etasjene i et hus, der hver etasje oppover markerer et dypere dykk inn i fenomenologien. For min studie og fenomenologiske bruk er nivå fire, fem og seks de mest aktuelle å utdype. Nivå fire, som går ut på å «se fenomenen ur så många olika synvinklar som möjligt, se nyanserna» (Bjurwill, 1995, s. 9), nivå fem, som innebærer at «man ska bli medveten om sitt eget sätt att tänka» (s. 9.) og nivå seks, der det fokuseres på «det *kritiska* och inte minst det *självkritiska*, tänkandet» (s. 9). Dette selvkritiske og reflekterende aspektet beskrives også av Kvale og Brinkmann idet de tar for seg hermeneutisk meningsfortolkning og belyser tanken om at «en fortolkning av en tekst *ikke er forutsetningsløs*», men at «fortolkeren av en tekst kan imidlertid forsøke å gjøre sine forutsetninger eksplisitte» (Kvale & Brinkmann, 2010, s. 217). Sistnevnte ytring berører det at fortolkeren har anledning til å gjøre seg bevisst på muligheten for at visse spørsmål kan legge føringer for hvilke svarformuleringer som anses for å være tilgjengelige. Gjennom å benytte meg av ekstern hjelp, utover mine fagspesifikke veiledere, til gjennomlesning og tilbakemeldinger, håper jeg å få assistanse til å tydeliggjøre og fremstille forutsetningene mine på en klar måte.

Ettersom denne oppgaven står innenfor fagfeltene musikkvitenskap og entreprenørskap, samtidig som den har en viss sosiologisk side ved seg, anser jeg det som svært viktig å kunne betrakte fenomenene som studeres på en reflektert måte. Som tidligere nevnt av Bjurwill går det fjerde nivået av Husserls fenomenologi ut på å få et nyansert syn på fenomenet man studerer og at det her er om å gjøre å se etter avvik fra fenomenets kjerne. «Det divergenta tänkesättet utmärks av

att det är ett kreativt tänkande som betonar aspektrikedomen i fenomenet, man ser olika möjligheter för fenomenet at framträda på» (Bjurwill, 1995, s. 9). For konklusjonsdelen av denne oppgaven, vil det muligens også være aktuelt å se etter muligheter for å generalisere, som Bjurwill beskriver at fokuset er for nivå tre. Nivå tre «innebår att man generaliserer från ett väsen til ett annat för at hitta likheter på en högre nivå» (s. 9). Jeg vil selv presisere at dette ikke dreier seg om en generalisering ut over det tverrfaglige aspektet av oppgaven. Det er kun i forholdet mellom entreprenørskap og musikkvitenskap at en slik generalisering eventuelt vil kunne bli påvist. Når det gjelder musikkentreprenørskap, hovedtemaet for undersøkelsen, vil jeg først og fremst forsøke å generere hypoteser fremfor å teste dem og generalisere et totalbilde. I det påfølgende kapitlet av oppgaven, der jeg presenterer det teoretiske grunnlaget den bygger på, vil jeg først definere og beskrive begrepene som er sentrale for teksten, studien og undersøkelsen, såvel som mine egne forutsetninger for å forstå dem.

2. 10 Oppsummering

De metodiske perspektivene som er presentert i dette kapitlet er grunnlaget for hvordan jeg har gjennomført mine intervjuer. Gjennom presentasjonen av informantene og mine empiriske data i kapittel 5, vil det bli demonstrert hvordan bruken av *purposive sampling* har ført frem utvelgelsen av de syv informantene som har deltatt i studien. I tillegg vil det bli klart hvordan jeg har gjennomført min analysering og verifisering av studiens intervjudata.

I de kommende to kapitlene legger jeg frem min teoretiske tilnærming til entreprenørskap generelt og musikalsk entreprenørskap spesielt. Kapitlene er delt inn slik for å gjøre lesningen så ryddig som mulig og gradvis lede inn til presentasjonen av oppgavens empiriske materiale.

Kapittel 3 - Teorigrunnlag for entreprenørskap

«Surprises are not deviations from the path»

I krysningpunktet mellom musikkfaget og entreprenørskapsfaget har jeg opplevd å bli konfrontert med mine egne forestillinger om hva jeg kjenner og hva jeg opplever som ukjent. Det har hatt både positiv og negativ påvirkning på dette arbeidet, i den forstand at det har vært utfordrende å tre inn i et nytt fagfelt. Når det gjelder entreprenørskap har jeg stått uten nevneverdig teoretisk forkunnskap og innsikt, samtidig som jeg har vært drevet fremover av nysgjerrighet. Samtaler med musikerkolleger og veiledere, inspirerende kurs og seminarer har vært med på å holde nysgjerrigheten og arbeidsviljen min oppe. Underveis i disse prosessene har det vært mulig å observere noen treffpunkter mellom teori og virkelighet, så vel som friksjonspunkter. Intervjuarbeidet har tilført videre innsikt i både kjente og ukjente problemstillinger, på en slik måte at det har resultert i nye svar, men også nye spørsmål. I dette kapitlet vil jeg presentere det teoretiske grunnlaget jeg bygger min studie på. Noen teoretikere har fått mer betydning for arbeidet enn andre, noe som reflekteres i hyppigheten enkelte navn gjentas. Jeg kunne nok ha sett på arbeid av andre teoretikere og studert andre fagfelt enn de jeg har basert dette arbeidet på. I lys av min tematiske vinkling og det faktum at dette er et arbeid over to semestre, ble en vurdering og utvelgelse foretatt, noe som står åpent for eventuell kritikk. Det oppleves både nødvendig og tjenelig å inkludere begrepsavklaringer, for å etterstrebe en så klar lesning som mulig. I første omgang vil jeg gå til definisjoner fra ordbøkene Bokmålsordboka fra Universitetsforlaget, og Fremmedord og synonymer, blå ordbok fra Kunnskapsforlaget.

3.1 Definisjoner og spenningsforhold

Musikk: Toner i en estetisk helhet av rytme, melodi og harmoni; tonekunst.

Kunst: Fantasifull, nyskapende virksomhet som er estetisk uttrykk for indre el. ytre opplevelser (Landrø & Wangensteen, 1986, s. 391 og 322).

Entreprenør: person med særlige forutsetninger for å ta initiativ til, og starte industri- og forretningsvirksomhet (Berulfsen & Gundersen, 1996, s 104).

Det kan være nyttig å merke seg at vi allerede på begrepsnivå kan se ordet kunst bli brukt i sammenheng med musikk. Ut fra definisjonen fra ordboka kan man også se at forklaringen av kunst innebærer nyskapende virksomhet, som også er sentralt innen entreprenørskap. Den likheten vil jeg se noe nærmere på senere. Det er verdt å merke seg at båndet mellom musikk og kunst ikke er en

sammenføyelse som det tas lett på. Historisk sett har musikk oftest blitt beskrevet som mer eller mindre god, med utgangspunkt i ulike vurderings-kriterier som igjen er basert på bestemte estetiske preferanser. Vurderingskriterier og preferanser kan i aller høyeste grad være ladd med subjektivitet og legge utfordringer i veien for den som ønsker å objektivt definere hva som kan kalles kunst eller kunstnerisk godt. Som eksempel vil jeg vise til artikkelen *On popular music*, skrevet av Theodor W. Adorno, et av de tidligste akademiske skrivenne om musikk man blir presentert for ved Institutt for musikkvitenskap. Kjernen i *On popular music* er Adorno og hans vurdering av 1930-tallets populærmusikk, det vi nå kaller standardjazz. Adorno tar hardt fatt i sin kritikk av populærmusikken, og kaller den mekanisk, uoriginal, gjentakende og standardisert, i motsetning til Beethoven og hans verker (Adorno, 2010 s. 6). Det som tidlig må sies om denne sammenligningen, er at den baserer seg på kriterier og estetiske preferanser som i aller høyeste grad gir favoritt til klassisk orkestermusikk. Kvaliteter knyttet til melodisk temabehandling og kompleksiteten i det noterte partituret er noen av disse kriteriene som lå til grunn for favoriseringen Adorno kommuniserer. Denne musikkstilarten, som blir kalt vestlig kunstmusikk i noen kretser, er tuftet på helt andre premisser enn standardjazzen fra Tin pan alley, som er den musikalske motsetningen Adorno sammenligner orkestermusikken med. Det estetiske grunnlaget for standardjazzen la mye vekt på den individuelle verdien av fremføringen, der den vokale fremstillingen av tekst og melodi tilfører den formidlingsdimensjonen som ikke kan erfares ut ifra partituret. På grunn av dette mener jeg at kritikken Adorno presenterer mislykkes i å fremstå som troverdig. Likefremt består uenighetene knyttet til hva som er den faktiske musikken. Er det det noterte, er det det klingende, eller er det noe annet? Jan Sverre Knudsen har nevnt i en forelesning at «et stykke musikk er summen av reaksjonene det møtes med» (Knudsen 22.03.2011).

I boka *Wow! Populærmusikkens historie* forteller forfatterne Yngve Blokhus og Audun Molde også om definisjonsproblematikken. De skriver om at «En objektiv og uttømmende definisjon er altså umulig å finne» (Blokhus & Molde, 1996, s. 22) og at «dersom du må spørre om hva jazz er, betyr det at du aldri vil forstå den» (s. 22). Uavhengig av om man velger å støtte den ene eller den andre definisjonen, preferansen eller vurderingskriteriet, bør det være klart at det ikke er gjort på en dag å beskrive musikk og hvor mye kunstkvaliteter den skal eller bør romme. Mitt hovedfokus er heller ikke å komme frem til endelige konklusjoner på denne diskusjonen. Det som derimot kan fastslås med en viss sikkerhet, er at begrepene kunst, musikk, entreprenørskap og lønnsomhet står i spenningsforhold til hverandre og at de spenningene er relevante for studiet av musikkentreprenørskap. Definisjonsforsøk vil alltid ha noen iboende mangler eller underliggende

spor av subjektivitet ved seg. Tatt dette i betraktning, vil ytterligere forsøk på å definere musikk som begrep bli satt til side.

Basert på den tidligere kunstdefinisjonen fra ordboken, om at kunst er fantasifull, nyskapende virksomhet, åpner det for å se koblinger til begrepsbruken som finnes innenfor entreprenørskapsfaget. Herfra vil jeg gå i gang med presentasjonen av det utvalgte teoretiske materialet denne oppgaven bygges på. Litteraturen vil bli presentert i en tematisk inndeling, der perspektiver fra forskjellige teoretikere settes opp mot hverandre for å belyse temaene så godt som mulig. Senere vil jeg drøfte og problematisere de påstandene og holdningene litteraturen rommer. Målet vil være å se hva som bidrar til å underbygge og bekrefte min forskning og hva som utfordrer og står i motsetning til den, for å kunne identifisere min posisjon i feltet. Fortløpende vil jeg også forsøke å sørge for nødvendige begrepsavklaringer, slik at sentrale begreper og fenomener blir presentert på en så ryddig måte som mulig. Slik Bjørn Kruse beskriver ulike typer terminologi, benytter jeg meg av en begrepsbruk som vil bære ulik grad av forklaringsbehov. Kruse omtaler fagspesifikke, tverrfaglige og allmenne uttrykk som brukes i ulike situasjoner (Kruse, 2011, s. 21). Både når det kommer til de fagspesifikke og tverrfaglige begrepene vil jeg forsøke å gi en forståelig definisjon der det er mulig og anses for å være nødvendig. Ettersom denne oppgaveteksten er basert på en tverrfaglig innfallsvinkel, vil jeg etterstrebe en holdning der jeg ikke tar bestemte nivåer av forhåndskunnskaper for gitt, når det gjelder møtet mellom musikk og entreprenørskap.

3. 2 Entreprenørielle kjennetegn og status for ulike kunstfelter

I det første kapitlet av boken *Perspektiver på entreprenørskap*, skriver Jan Inge Jensen, Lars Kolvereid og Truls Erikson en introduksjon til emnet. Der tar de for seg flere sider av entreprenørskapsfeltet, såvel som å drøfte en del påstander og myter. Der forteller de at «I en av mytene fremstår entreprenøren eller gründeren som en ensom og sær person som sier opp jobben og starter en bedrift han lever av resten av livet» (Jensen, Kolvereid & Erikson, 2006, s. 19). Kort etter påpeker de at dette er relativt sjelden og at det finnes flere sosiale og samarbeidsbaserte aspekter som kjennetegner entreprenørskap (s. 19). En studie av livsverdenen til syv norske musikkentreprenører vil fungere som mitt vindu inn i den virkeligheten de fungerer innenfor. Forhåpentligvis vil det gi muligheten til å se i hvilken grad de er ensomme og sære personer eller om de fungerer i samarbeid og team.

I boken *Entreprenørskap på norsk*, skriver Lene Foss om entreprenørskapsfeltet i Norge, der «endringer skjer generelt stadig hurtigere, og det stilles store krav til fleksibilitet og omstilling» (Foss, 2006, s. 259). Allerede her er det mulig å observere noen egenskaper og

kvalifikasjoner som forventes at entreprenørskikkelsen besitter. Evnen til å være fleksibel og omstillingsvillig later til å være to sentrale karaktertrekk, ifølge Foss. Andre karaktertrekk som er sentrale for musikkentreprenører, slik jeg ser det, er interdisiplinære måter å sysselsette seg på, samt bestemte handlingsmønstre som viser bevissthet om eksisterende markeder. Å være interdisiplinær betyr å ha utviklet kompetanse og ferdigheter innenfor flere ulike arbeidsområder, som for eksempel kan sies om den amerikanske musikkentreprenøren Ahmir Khalib Thompson. Bedre kjent som Questlove, har Thompson etablert seg som DJ, musikkprodusent, kokk og musikkjournalist, utover det å primært være trommeslager i det prisbelønte bandet The Roots. Mulighetene for å være interdisiplinær vil se forskjellig ut avhengig av lokale ressurser og omstendigheter. Oppdagelsen av dette ga videre næring til interessen min for å undersøke norske musikkentreprenører nøyere.

Anne H. Lorentzen gjennomførte en doktoravhandling med kjønnsroller i musikkbransjen som fokus, men brukte også en del av sitt doktorgradsarbeid på å studere musikalsk entreprenørskap. Denne delen av doktorgradsarbeidet bidro til boken *Kulturelt Entreprenørskap*, med artistentreprenører som Lorentzen sitt fokus. Det hun skriver rører ved noen relevante fellestrekk med musikkentreprenører i følgende skildring:

Det er likevel på sin plass med noen distinksjoner i beskrivelser av kulturentreprenøren som en '25-30 years-old, multiskilled, flexible person, psychologically resilient, independent, single, unattached to a particular location, who jumps at whatever opportunity there is to be had in the field of the art, music and the media' slik Marie-Luise Angerer formulerer det i Andrea Ellmeier (2003:9) (Lorentzen, 2009, s.105).

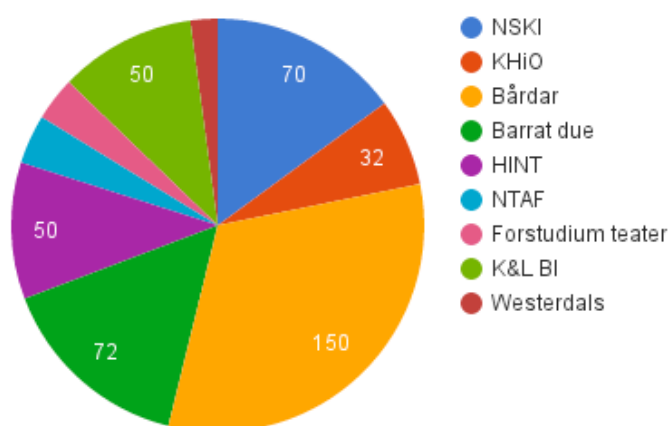
Det finnes nok likevel noen kontraster mellom ulike former for entreprenørskap. Den bedriftsøkonomiske entreprenøren har både likheter og ulikheter med kunstneren, slik det beskrives i *Perspektiver på entreprenørskap*. Et fellestrekk ved dem begge er at de hevdes å være risikotagere; «Entreprenørskap innebærer både usikkerhet og risiko» (Jenssen et al., 2006, s. 18), men er dette sant? Det finnes flere muligheter i Norge for hvordan å skape seg trygghet og minimere risiko, økonomisk sett. Dette gjelder til og med for mennesker sysselsatt med kunstnerisk arbeid, da de har tilgang på blant annet statlige og private støtteordninger, stipender og andre økonomisk fordelaktige fellesløsninger. I hvilken grad er utnyttelsen av disse støtteordningene tilgjengelige for alle musikere, uavhengig av sjanger og bransjemessige posisjon? I hvilken grad opplyses det om støtteordningene i fora der de trengs? I beskrivelsen av musikkfeltet i rapporten *Kunstens autonomi og kunstens økonomi* fra 2015, finnes det noen svar. I beskrivelsen av musikeres inntekter, kommer det frem at støtteordninger og stipender i svært stor grad tilfaller komponister av klassisk musikk.

Selv om gruppen [komponister og musikere] har høye stipend og vederlagsinntekter, er det

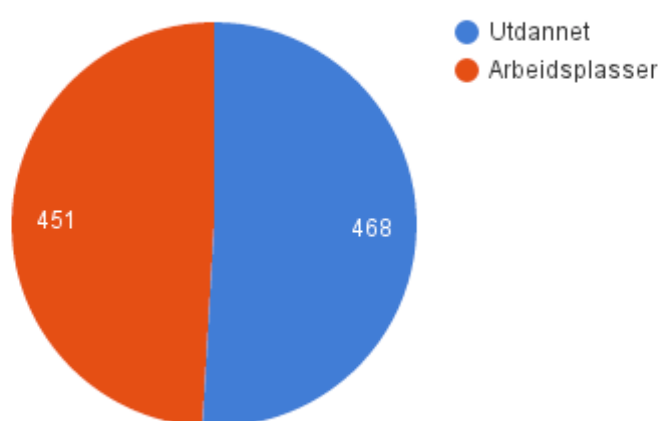
bare klassiske komponister som har stipendinntekter av en viss betydning. Mens stipendinntekter utgjør godt over 20 prosent for disse komponistene er tilsvarende andel bare syv prosent for kunstnergrupper under komponist- og musikergruppen generelt (Skarstein, 2015, s. 55)

Slik det fremstår av statistikken i rapporten, har komponister høyest inntekt fra stipendordninger. Som Skarstein skriver, gjelder dette i størst grad klassiske komponister, men populærkomponister nyter også relativt godt av stipendordninger (Skarstein, 2015, s. 55). De som tydelig har minst inntekt fra stipendordninger er musikere, sangere og produsenter innenfor populærmusikk (s. 55). Jeg har ikke innsikt i hvorvidt det drives informasjonsarbeid om stipender inn mot disse gruppene som mottar minst, men det ser ut til at sjanger og bransjemessig posisjon har en klar påvirkning på omfanget av økonomiske midler som innvilges fra ulike støtteordninger. I den store NOU-rapporten *Kultur-utredningen 2014*, stadfester Norges Komponistforening, Musikernes Fellesorganisasjon og Norsk Jazzforum at det ikke er påvist «vesentlige endringer i kunstneres inntekts- og arbeidsforhold, til tross for betydelig større overføringer til kultur- og musikklivet» (NOU, 2014, s. 145). Dette er en tydelig utfordring som musikere må forholde seg til. Som nevnt hos Lorentzen (2009, s. 105), beskrives entreprenører som selvstendige. Jeg anser det derfor som mer relevant å fortsette med å kartlegge og identifisere entreprenørielle kjennetegn, enn å studere betydningen av støtteordninger og skjevhet mellom sjangre ytterligere.

Under et foredrag under Kultur og Næringsdagen på BI, den 19. februar 2016, ble behovet for selvstendighet og tilpassningsdyktighet understreket ytterligere. Kunstnerisk ansvarlig i Scenekvelder, Atle Halstensen, presenterte et overblikk over forholdet mellom tilgjengelige arbeidsplasser innenfor scenekunst og antallet studenter som utdannes per år i Norge. Halstensen understrekte at dette er et grovt skissert bilde, men at denne ubalansen klart vitner om at markedet oversvømmes, på en slik måte at nyutdannede kreative arbeidere må skape sine egne arbeidsplasser (Jenssen et al., 2006, s. 22). Nedenfor er to diagrammer som viser tall fra Halstensens presentasjon.



Antall utdannede per år, fordelt på institusjoner (Figur 3.1)



Antall utdannede per år og nåværende antall arbeidsplasser (Figur 3.2)

Den påfallende likheten mellom kunst og entreprenørskap i det å være nyskapende, er verdt å følge videre, såvel som å spørre seg hva som eventuelt skiller dem. Videre herfra vil begrepet *entreprenøriell tenkemåte* brukes en del. Det har sitt utgangspunkt i det engelske *entrepreneurial* og er en utvidelse av hva det vil si å være en entreprenør. Det fungerer som en konkretisering av de tilhørende evnene til en entreprenør. Slik det forklares på nettsidene til hovedorganisasjonen Virke, er det slik at «entreprenørielle kompetanser er handlekraft, risikovilje, kreativitet og det å bli kjent med sine egne talenter» (virke.no, 2013). Entreprenørielle prosesser og tenkemåter har noen kjennetegn som jeg vil beskrive nøyere noe senere. Olav Spilling tar for seg Joseph Schumpeters analyser for hvordan å fremstille entreprenørskap som fenomen: «Kjente ressurser ble utnyttet på nye måter, og det ble skapt et nytt marked. Det er entreprenørskap» (Spilling, 2006, s. 28), fastslår han. Dette innebærer en viss samstemmighet med overnevnte forklaring fra hovedorganisasjonen Virke. Videre herfra vil en del sitater gjengis slik de er skrevet på engelsk, for å etterstrebe å ivareta den opprinnelige meningen fra forfatterenes side. Det er dessverre slik at en del av litteraturen knyttet til entreprenørskap enda ikke har blitt oversatt på en dekkende måte, noe som medfører at jeg velger å bruke de engelske uttrykkene der det ikke finnes gode norske alternativer.

3.3 Entreprenøriell tenkemåte

En av de mest betydningsfulle teoretikerne for min studie har vært professor Saras D. Sarasvathy. Hun er en av de ledende forskerne i verden innenfor entreprenørskapsfeltet. I hennes artikkel *What makes entrepreneurs entrepreneurial?* innrømmer hun at «gathering together a coherent theory of entrepreneurial expertise has thus far eluded academics and practitioners alike» (Sarasvathy, 2001, s. 2). Sarasvathy undersøker hvilke kjennetegn, egenskaper og vaner entreprenører har, og etterlyser en lærbar sentral læresetning som kan gi oppklaring i dette. Hvilke fellestrekk har entreprenører på tvers av ulike industrier? Hun spør om det finnes «such a thing as ‘entrepreneurial thinking’ that can be applied across space, time and technology?» (s. 2). Sarasvathy forteller om sin reise fra 1997 og til nå, i en studie der hun ville komme under huden på vellykkede entreprenører, og forstå hvordan de resonerer for å løse konkrete problemstillinger og omgjøre en idé til en varig virksomhet (s. 2). Svaret hun kom frem til, er at entreprenøriell tenkemåte skiller seg fra tradisjonell markedsorientert tenkemåte i den forstand at førstnevnte ikke baserer seg på kausaltenkning. Kausalitet handler om årsakssammenheng og spillet mellom årsak og virkning. Entreprenøriell tenkemåte skiller seg fra kausaliteten, ifølge Sarasvathy, fordi kausaliteten starter med et forhåndsbestemt mål, et gitt utvalg midler og søker å stadfeste den raskeste og billigste måten å nå det målet på. Det kan dreie seg om utvalg av målgrupper, markedsanalyser og risikominimering. Sarasvathy bruker begrepet *effectual*

reasoning, som jeg vil forklare og utdype. Fra engelsk defineres *effectual* som et adjektiv som skal beskrive noe som lykkes i å oppnå et ønsket eller planlagt mål. I fremmedordboken utgitt av Kunnskapsforlaget er verbet *effektuer* forklart med det å sette i verk eller «utføre». Det later til å være en viss grad av samsvar mellom de to. Slik Sarasvathy bruker begrepet *effectual reasoning*, beskrives det som det motsatte av kausaltenkning. Hun forklarer nærmere at:

Effectual reasoning, however, does not begin with a specific goal. Instead, it begins with a given set of means and allows goals to emerge contingently over time from the varied imagination and diverse aspirations of the founders and the people they interact with (Sarasvathy, 2001, s. 2)

For ordens skyld vil jeg kort forklare at ordet *contingently* også finnes i fremmedordboken som *kontingent* og bærer med seg betydningen av å «ha sammenheng med» eller være «uforutsigbart», altså både forbundet og tilfeldig. Sarasvathy skriver altså at *effectual reasoning* da tar utgangspunkt i midler fremfor mål og heller lar målene manifesteres gradvis som et resultat av de tilgjengelige midlene og hvilke tilfeldigheter og følger de bringer med seg i lys av kontekst. Til tross for omfattende forsøk, har jeg ikke lyktes i å finne en norsk oversettelse av begrepet *effectual reasoning*. Jeg vil derfor henvide til overnevnte forklaring, og bruke begrepet på engelsk herfra. Dette vil forhåpentligvis oppleves naturlig, etterhvert som bruken etableres. For å videre demonstrere forskjellen mellom kausaltenkning og *effectual reasoning*, bruker Sarasvathy en sammenligning mellom Djengis Khan og Christofer Columbus. Kausaltenkere beskrives som «great generals seeking to conquer fertile lands» og «effectual thinkers are like explorers setting out on voyages into uncharted waters» (2001, s. 2). Der forberedelsene en hærfører og erobrer må gjennomføre, gjerne kan ligne på omfattende markedsanalyser, vil oppdagerens åpenhet for det uventede og tilfeldige være sammenlignbart med tenkemåten entreprenører er mer kjente for.

Det hører med til sammenligningen at Sarasvathy understreker at bruken av kausaltenkning og *effectual reasoning* kan veksles ut ifra behov, samtidig som «the best entrepreneurs are capable of both and do use both modes well. But they prefer effectual reasoning over causal reasoning in the early stages of a new venture» (Sarasvathy, 2001, s.2). Dette betyr at en og samme person ikke blir begrepsmessig låst til kun å benytte seg av en handlingsmetode, men at hun eller han står fritt til å velge, avhengig av situasjonens behov. En annen karakteristisk forskjell som settes opp av Sarasvathy, er at «while both causal and effectual reasoning call for domain-specific skills and training, effectual reasoning demands something more - imagination, spontaneity, risk-taking and salesmanship» (2001, s. 3).

Entreprenører starter ut fra tre viktige spørsmål:

- 1) Hvem er jeg?
- 2) Hva kan jeg? (habitus, utdanning, erfaring og ekspertise) og
- 3) Hvem kjenner jeg? (sosiale og profesjonelle nettverk).

Sarasvathy fortsetter sin forklaring med å påpeke at det er gjennom disse midlene at entreprenørene kan «begin to imagine and implement possible effects that can be created with them» (2001, s. 3) og henviser til et handlingsforløp som forekommer ofte, nemlig at de starter med de midlene som er mest nærliggende og deretter iverksetter mulige arbeidsformer, uten omfattende planlegging (s. 3). Som et resultat av dette vil målene og resultatene vise seg underveis, i stedet for at målet er det som definerer reisen.

Enten det kalles fantasi, skaperevne eller kreativitet, er det tydelig at det finnes noe samsvar mellom utsagn fra flere teoretikere om entreprenørielle egenskaper. Sarasvathy påpeker dette behovet som et kontrasterende element mellom effectual reasoning og kausaltenkning. Et utsagn som samsvarer med tidligere sitat fra Sarasvathy er å finne hos Jenssen, Kolvereid og Erikson. De skriver at behovet for kreativitet ofte forekommer i tilknytning til entreprenørskap (Jenssen et al., 2006, s. 19). De legger også frem en presisering, såvel som en slags definisjon av entreprenørrollen, i form av at den innebærer «å erkjenne muligheter, fremskaffe og organisere ressurser» (s. 18) og at «entreprenørskap dreier seg om å skape ny virksomhet blant annet ved å se muligheter for nyskaping, skaffe til veie ressurser og bygge en organisasjon» (s. 24). Er dette mulige treffpunkter for musikkentreprenører? Ligger det i målsettingene for deres foretaksformer å søke etter å bygge organisasjoner? Disse spørsmålene vil diskuteres og drøftes i kapittel 6. I den kommende delen vil jeg se nærmere på effectual reasoning og forsøke å gi et mer detaljert bilde av hvilke teorier som ligger til grunn der. Det bildet vil ta utgangspunkt i Sarasvathy og hennes arbeid med entreprenørskapsfaget.

3. 4 Forklaring av effectual reasoning-prinsipper

Som jeg beskrev i presentasjonen av Saras Sarasvathy og hennes arbeid, har hun søkt etter å finne en logisk sammenfatning av entreprenøriell ekspertise på en slik måte at det kan stå som et overbevisende alternativ til kausaltenkning (2001, s. 5). I tråd med min tidligere nevnte begrunnelse for å ha en tospråklig sitatbruk, oppfatter jeg det som tryggest og mest akademisk forsvarlig å gjengi punktlisten fra Sarasvathy slik den står skrevet i *What makes entrepreneurs entrepreneurial?*.

Effectual reasoning: the principles

- While causal reasoning focuses on expected return, effectual reasoning emphasizes affordable loss;
 - While causal reasoning depends upon competitive analyses, effectual reasoning is built upon strategic partnerships; and,
 - While causal reasoning urges the exploitation of pre-existing knowledge and prediction, effectual reasoning stresses the leveraging of contingencies.
- (Sarasvathy, 2001, s.5)

Etter å ha presentert disse prinsippene fortsetter Sarasvathy med å gi mer utfyllende forklaringer til de ulike begrepene hvert prinsipp rommer. Disse velger jeg å sammenfatte kort, av hensyn til det øvrige musikkteoretiske materialet som også skal presenteres. Alle tre prinsipper står i en eller annen grad i kontrast til kausaltenkning, så det ligger som en grunnleggende forutsetning.

Prinsippet om *affordable loss*, baserer seg på å nå ut til markedet med minst mulig tap av tid, innsats og penger. I motsetning til å forsøke å gjøre så omfattende markedsundersøkelser at man kan våge å satse eller investere store mengder kapital på det markedet man tror produktet treffer, velger entreprenøren å «open themselves to surprises as to which market or markets they will eventually end up building their business in or even which new markets they will end up creating» (Sarasvathy, 2001, s. 5).

Prinsippet om *strategic partnerships* gjenspeiler det som allerede er presentert i punkt 3.3 om entreprenørielle tenkemåter. Istedet for å bruke mye tid på å betrakte og evaluere konkurrerende tiltak påpeker Sarasvathy at «competitive analyses do not seem to make any sense to them [entreprenørene] at the startup phase» (s. 5).

Prinsippet om *leveraging contingencies*, går ut på å «turn the unexpected into the profitable» (Sarasvathy, 2001, s. 6), som holdes frem som et kjerneelement i effectual reasoning. Som tidligere nevnt, beskriver *contingency* det som er en uviss og uforutsigbar mulighet. Sarasvathy gjør det klart at det ikke er ufortsigbarheten i seg selv som er nøkkelen, men hvordan entreprenørene utnytter og tilpasser seg til dem: «It is how the entrepreneurs *leveraged* the contingencies that came upon them» (s. 5).

Også Lindberg og Soelberg velger å fremheve disse forskjellene mellom entreprenøriell markedsføring og markedsføringsledelse. De mener det viser seg at «markedsføringsprosesser i nyetableringer ofte fokuserer på innovasjoner og produkter/tjenester *før* man skjeler til kundebehov» (2006, s. 154). I sammenligningen Sarasvathy presenterer, evaluerer hun holdningene mellom effectual reasoning og store kausale modeller, med den slutningen at førstnevnte er det beste alternativet dersom man er i et nyoppstartet foretak. Dette fordi «in the effectual process, it

would all depend on who our entrepreneur is, what she knows and whom she knows» (Sarasvathy, 2001, s. 4), noe som kanskje kan gi et utvidet perspektiv på hvor man kan ha sitt utgangspunkt som nyetablert. Dette spiller tilbake på noe av elementene fra punkt 3.2, entreprenørielle kjennetegn.

Entreprenørskap er et begrep som har en stadig hyppigere forekomst i både media og skolevesenet. «Yet, in our classrooms, we teach potential entrepreneurs an extremely causal process» (Sarasvathy, 2001, s. 3), skriver Sarasvathy, noe som kan tolkes som en viss skuffelse. Hun fastholder at det ikke trengs å bli skapt et utelukkende negativt bilde av de usikkerhetsmomentene som kan omringe nye foretak. Basert på sin studie av erfarne entreprenører, skriver hun at «Seasoned entrepreneurs, however, know that surprises are not deviations from the path. Instead they are the norm, the flora and fauna of the landscape, *from* which one learns to forge a path through the jungle» (s. 3). Denne studien er formulert spesifikt som en undersøkelse av et norsk entreprenørlandskap. I hvilken grad opplever norske musikkentreprenører sitt arbeidsmiljø som en jungel eller en oversiktlig og velstelt hage? Herfra vil jeg legge frem noen faktorer og forutsetninger som kan påvirke hvordan entreprenører foretar valg.

3. 5 Nettverk og kapitalformer

Tidligere har jeg henvist til utsagn fra *Perspektiver på entreprenørskap* om at entreprenørskap involverer samarbeid og teamutvikling, noe som kan ha videre konsekvenser for hvordan musikkentreprenører forholder seg til de sosiale aspektene av musikkfaget. Doktor Wayne Bowman, musikkteoretiker, forfatter, foreleser og arrangør, har skrevet boken *Philosophical Perspectives on Music*. Bowman kan muligens kategoriseres som en musikkentreprenør, i lys av hans interdisiplinære virke og evne til å se på fenomenet musikk fra flere vinkler. Han skriver at musikk er i seg selv et sosialt faktum (Bowman, 1998, s. 313), noe som kan ligge som et grunnlag for hvorfor nettverk er en viktig side å studere ved musikkentreprenørskap. Med utgangspunkt i Pierre Bourdieu vil jeg nå forsøke å integrere nettverk og kapitalformer som aktuelle tema for musikkentreprenørskap i Norge.

I *Kapitalens former* fra 1986, skriver Pierre Bourdieu om hvordan kapital kan eksistere i ulike former. En av disse er den materialiserte, som kan «tilegnes på en privat, det vil si eksklusiv, basis av aktører eller grupper av aktører» (Bourdieu, 2006, s. 5). Den materialiserte kapitalform kan også skape verdier, såvel som at den kan dupliseres eller utvides. I kontrast til dette, bruker han rulett som et bilde på et «tenkt univers av perfekt konkurranse og perfekt likhet i muligheter» (s. 5). Bourdieu beskriver videre at i dette tenkte universet er det ikke mulig for verdier eller egenskaper å bli overført suksessivt eller gå i arv. I hans rulettunivers er det slik at «hvert øyeblikk er uavhengig

av det foregående» (Bourdieu, 2006, s. 5). Bourdieu skriver om formene økonomisk, kulturell og sosial kapital. Disse kapitalformene er ikke isolerte med vanntette skott, men rommer iboende anledninger til å bli påvirket av hverandre. Både kulturell og sosial kapital later til å ha overførbarhet til økonomisk kapital, under visse omstendigheter og forhold. Bourdieu skriver at økonomisk, altså materiell, kapital «kan presentere seg selv i en immateriell form av kulturell kapital, eller sosial kapital og vise versa» (Bourdieu, 2006, s. 6). Videre forklarer Bourdieu at hans argumentasjon for begrepet kulturell kapital kan antyde et brudd med teoriene om humankapital og det som ligger i «common sense-oppfatninger, som ser akademisk suksess eller fiasko som et resultat av naturlige anlegg» (s. 8).

Fra den engelske utgaven av *Kapitalens former*, nemlig *The Forms of Capital* (2011), er begrepet *aptitude* utgangspunktet for det som er oversatt til *naturlige anlegg*. Med *aptitude* menes det ulike menneskers iboende evner og tilbøyeligheter. For å bygge videre på eksempelet med skolegutters akademiske suksess, kan *aptitude* beskrive det forrådet av evner guttene har til å lære seg nye ord og uttrykk, altså tilegne seg fagspesifikk terminologi. Denne norskoversettelsen av Bourdieu kunne kanskje heller ha brukt habitusbegrepet, tatt i betraktning at evnene som omtales ikke begrenses til medfødte egenskaper. Habitusbegrepet favner bredere, til også å omfatte de evner som tilegnes gjennom sosial påvirkning og oppvekstvilkår. Kan det være slik at det finnes fellestrekk i habitus hos musikkentreprenører som ligger til grunn for at de velger eller oppdager sin karrierevei? Kan slikt være det som skiller øvrige musikere som gjerne har vansker for benytte entreprenørskapsprosessen, slik Spilling beskriver den, nemlig å utnytte kjente ressurser på nye måter og skape nye markeder? I kapittel 6, der jeg setter resultatene fra intervjuarbeidet i kontekst av teoriene som legges frem her, vil jeg forsøke å generere noen hypoteser som muligens kan stå som potensielle svar. Arbeid for å etterprøve og teste disse hypotesene kan derimot ikke gripes i denne oppgaven, men kan være aktuelt for fremtidig forskning.

I sin omtale av kulturell kapital, hevder Bourdieu at den kan fremkomme i ulike tilstander. Den kroppsliggjorte tilstand, må arbeides for, tilegnes, læres og erverves av den enkelte person. «I likhet med tilegnelsen av en muskuløs kropp eller solbrunhet, kan den ikke utføres av andre (slik at alle muligheter for delegering er utelukket)» (Bourdieu, 2006, s.10). For å forsøke å oppklare Bourdieus eksempel, vil jeg sette det inn i en musikkentreprenøriell kontekst. Bourdieu understreker at tiden det tar å tilegne seg kulturell kapital «må investeres personlig av investoren» (s. 10), noe som kan ha overførbarhet til musikkentreprenørskap. Hver enkelt musikkentreprenør må selv arbeide og investere timevis med arbeid når det gjelder tilegnelsen av grunnleggende musikalske kompetanser, som instrumentferdigheter, gehørtrening, studioerfaring og

teoretisk forankring. Det er ikke mulig å få andres fysiske arbeid til å bli overførbart til ens egen person. Bourdieu henviser til begrepsbruk fra gresk juss: «arvede egenskaper (ta patroa) og tilegnede egenskaper (epikteta)» (2006, s. 11), der sistnevnte er det som kan kalles den kroppsliggjorte tilstanden av kulturell kapital. Her introduseres altså et behov for hengivenhet og arbeidsvilje hos den som ønsker å tilegne seg slik kapital.

I *Entreprenørskap på norsk*, i det tidligere nevnte kapitlet *Entreprenørskap og nettverk*, skriver Lene Foss om noe som kan være anvendbart i denne sammenheng. Basert på studier hun har gjort selv, utdyper Foss at det er tre typer ressurser som virker nødvendige for en entreprenør: affektive ressurser, informative ressurser og materielle ressurser (Foss, 2006, s. 202). Blant dem virker to av ressurstypene spesielt nærliggende for musikkentreprenører, i hvert fall for deltakerne i min studie. Først kan det være relevant å nevne definisjonene Foss knytter til ressursbegrepene. Hun forklarer affektive ressurser som myke og immaterielle ressurser av sosial karakter, altså det man får tilgang til gjennom interaksjon med andre mennesker. Videre forklarer hun informative ressurser som «myke og immaterielle ressurser av informativ karakter, slik som råd i byråkratiske, tekniske og finansielle forhold i planleggingen av bedriften [og] materielle ressurser, det vil si harde og materielle aktiva som trengs for oppstart, slik som kapital, arbeidskraft og andre produksjonsfaktorer» (Foss, 2006, s. 202). Slik Foss beskriver disse ressursene, ser det ut til å ha noe fellestrekk med Bourdieus kapitalformer.

Disse ressursene beskrives av Foss fordi hun mener at det virker interessant og viktig å «utforske mer hvilke aspekter ved nettverk som påvirker ressursakkvisisjon» (2006, s. 202), og hun presenterer en fiktiv Per som eksempel for å beskrive viktigheten av gode og forretningsmessig gunstige nettverk. Foss knytter muligheten og sannsynligheten for å lykkes tett til den ressurstilgangen entreprenøren får gjennom sitt nettverk (2006, s. 198). Dette vil trolig variere, avhengig av hvilke nettverk hver enkelt entreprenør har tilgang på. Foss forteller at nettverksanalyse har sin teoretiske basis i rolleteori og bytteteori, med vekt på at «nettverksanalysen benytter dimensjoner som relasjonenes innhold, relasjonenes karakter, egenskaper ved nettverkets struktur og aktøregenskaper i form av aktørenes plassering i nettverk» (Foss, 2006, s. 198). Hva betyr dette i en hverdagskontekst? Det kan omfatte hvor godt Per kjenner sine kontakter og hva slags aktiviteter som ligger til grunn for deres møter, samt hva slags ferdigheter hver enkelt person bidrar med i nettverket. Det kan også innebære eventuelle hierarkiske eller rollemessige posisjoner Per og hans kontakter har i forhold til hverandre. Tatt i betraktning at nettverksanalyse ikke omhandler produkter, men mennesker med ulike motivasjoner, finnes det trolig et stort antall variabler når slike analyser foretas. En enda mer kondensert beskrivelse av nettverkets potensielle

funksjon kommer til syne idet Foss skriver at nettverk får en funksjon som kan virke enten fordelaktig eller hemmende for handlingsevnene til Per og hans partnere (2006, s. 198.).

Det kan virke som det finnes noen samsvarende argumenter og refleksjoner mellom Foss og Bourdieu. Både når det kommer til hvordan kulturell og sosial kapital hevdes å måtte erverves ved egen innsats og hvordan nettverk betraktes som potensielt ressursbringende fenomen, ser begge holdninger ut til å være forenelige og aktuelle for entreprenører. Bourdieu skriver at «volumet av den sosiale kapitalen som en gitt aktør innehar, avhenger altså av størrelsen på det nettverk av forbindelser han effektivt kan mobilisere, og volumet av kapital (økonomisk, kulturell og symbolsk) som han selv besitter gjennom hver av dem han er knyttet til» (Bourdieu, 2006, s. 17), noe som ser ut til å kunne være forenelig med beskrivelsen fra Foss om nettverk som handlingsfremmende eller hemmende struktur. Både Foss og Bourdieu ser altså ut til å fremheve at man ikke kan forvente en automatisk økning i tilegnelse av ressurser og handlingsevner ved økning av nettverksstørrelse. Derimot kan selve kvaliteten og mangfoldet av kompetansetyper som finnes innenfor nettverket være mer avgjørende faktorer. Bourdieu utdyper videre at «nettverket av relasjoner er et produkt av individuelle eller kollektive investeringsstrategier som bevisst eller ubevisst er rettet mot å etablere eller reprodusere sosiale relasjoner som er direkte anvendbare på kort eller lang sikt» (Bourdieu, 2006, s. 18). I neste del vil jeg gå enda dypere inn på strategiaspektet ved entreprenøriell tenkemåte. Med unntak av et sitat fra Bourdieu tar jeg utgangspunkt i litteratur som er tilgjengelig på norsk. Dette gjør jeg for å forsøke å komme nærmere det landskapet oppgavens problemstilling har sitt utgangspunkt i, nemlig musikkentreprenørskap i en norsk kontekst.

3. 6 Strategier innenfor entreprenørskap

Fra de som drømmer om å leve av musikk til de som «lever drømmen», er ikke alltid musikalsk kvalitet det eneste nødvendige kriteriet. Det må i tillegg nevnes at det å «leve drømmen» også settes i anførselstegn, fordi drømmene formuleres ulikt og krever hardt arbeid, ofte langt utover vanlige kontortider. Arbeidsmengde satt til side, later det til at den faktoren som oftest går igjen for etablerte musikkutøvere, er hvorvidt de har nøye formulerte strategier. Kim Richter fra selskapet Ernst & Young skriver om *Utfordringer i et vekstselskap* i den tidligere nevnte boka *Perspektiver på entreprenørskap*. Der definerer han det slik at «en strategi er et integrert sett av handlinger rettet mot å oppnå et varig konkurransemessig fortrinn. Strategien skal beskrive en realiserbar endringsprosess for virksomheten» (Richter, 2006, s. 231). Jeg anser det som interessant å undersøke forekomsten eller fraværet av nøye formulerte strategier hos deltakerne i denne studien. Kim Richter henviser til begrepet Corporate Governance i sitt arbeide, som er beslektet til

bedriftsstyring. I balansen mellom nåtidig styring og ønsket fremtidig vekst, mener Richter at «åpenhet og integritet, pålitelig, rettidig og forståelig informasjon, [samt] måling og ansvarliggjøring» er blant de viktigste grunnleggende prinsippene (2006, s. 228). Richer er inne på noe som virker vesentlig for musikkentreprenørskap, slik arbeidsvirkeligheten blir beskrevet av mine informanter. Likevel kan man sette listen Richter presenterer i et kritisk lys. Richter skriver inn i en virkelighet som befolkes av bedrifter med ansatte, eiere og aktører i en ledelse, noe som ikke nødvendigvis er relevante begreper for musikkentreprenører.

I kapitlet *Strategisk entreprenørskap - verktøy for utvikling i etablerte bedrifter*, skriver Odd Jarl Borch, Einar Lie Madsen og Einar Rasmussen om noen essensielle faktorer for musikkentreprenører. Selv om store kontorbygg og dusinvis av ansatte ikke nødvendigvis er en del av en musikkentreprenørs virkelighet, kan det være noe å ta lærdom av når det gjelder strategisk entreprenørskap. Borch, Madsen og Rasmussen foreslår å definere strategisk entreprenørskap som «systematisk innsats i en bedrift for å etablere en ny forretningsmessig plattform som gir økt verdiskapning og sikrer langvarige konkurransefortrinn» (Borch, Madsen & Rasmussen, 2006, s. 243). Dette virker i ganske stor grad forenelig med den tidligere nevnte definisjonen av strategibegrepet fra Richter. Langsiktighet og konkurransefortrinn er verdier som brukes i begge tilfeller, samtidig som Richter la til viktigheten av at strategien faktisk må sikte på å føre til en endring som er gjennomførbar (2006, s. 231). Evnen, eller *kapabiliteten* til endring, holdes frem som en viktig faktor for fremdrift. Begrepet dynamisk kapabilitet dreier seg om «en organisasjons evne til å oppnå nye og innovative former for konkurransefortrinn, gitt tidligere veivalg og markedsposisjoner» (Borch et al., 2006, s. 250), slik det presenteres i kapitlet *Strategisk entreprenørskap*. Det ser etterhvert ut som det finnes noen egenskaper det eksisterer en viss grad av enighet om, på tvers av ulike entreprenørskapsteoretikere. Lene Foss påpeker også omstillingsevne som en viktig egenskap i kapitlet *Entreprenørskap og nettverk* fra boken *Entreprenørskap på norsk*.

Et strategisk kjerneelement innenfor entreprenørskap, er å se til ressursene som finnes i ens nåværende nettverk. Det har blitt nevnt av både Bourdieu og Sarasvathy. Hvordan å videreutvikle styrkene i nettverket, blir videre utdypet av Borch, Madsen og Rasmussen. De nevner strategiske allianser som et viktig verktøy for å lykkes i å etablere et foretak med langsiktig varighet. Videre forklarer de at «de strategiske alliansene kan styrkes gjennom deleierskap, representasjon i hverandres styrever, og faglige og sosiale relasjoner» (Borch et al., 2006, s. 257). Hvordan å knytte til seg partnere og etablere samarbeid ser ut til å være viktig for entreprenører. Ved å henvise tilbake til Bourdieu og *Kapitalens former*, vil jeg forsøke å bygge videre på viktigheten av strategi og

samarbeid i en entreprenøriell virksomhet. Etter å ha belyst verdien av mangfoldige kompetanseformer i ens tilgjengelige nettverk og utvidelsen av det, skriver Bourdieu at:

Dette betyr at selv om den sosiale kapitalen er relativt ikke-reduserbar til den økonomiske og kulturelle kapitalen som en gitt aktør eller hele gruppen av aktører han er en del av, besitter, så er den aldri fullstendig uavhengig av den, fordi de byttene som instituerer gjensidig anerkjennelse, forutsetter at et minimum av objektiv homogenitet blir anerkjent, og fordi den utøver en mangfoldiggjørende effekt på den kapital han selv besitter (Bourdieu, 2006, s.17).

Så langt har jeg viet mest oppmerksomhet til personegenskaper og immaterielle kapitalformer. En kapitalform som er vel så viktig å rette fokus mot, er den økonomiske. Enhver entreprenør forholder seg til den samme økonomiske virkeligheten som de veletablerte millionbedriftene, om enn deres vurderinger tas på til dels ulike grunnlag. Kim Richter skriver at en virksomhet kan søke å «være mer kostnadseffektiv enn sine konkurrenter» (Richter, 2006, s. 231) eller «være unik gjennom å gjøre ting annerledes (s. 231). Førstnevnte spiller på et veldig sentralt prinsipp for aktører i det utøvende musikkmiljøet, der det finnes store gråsoner for engasjement og man kan risikere å arbeide uten honorar i flere sammenhenger og over lengre tid. Det er sjelden man hører at norske musikkutøvere har økonomisk vinning som sin primære motivasjon. Da finnes det yrkesgrupper som ville gitt bedre avkastning enn de musikkrelaterte. I neste del vil jeg se på teorier knyttet til hvilke grunnlag entreprenører baserer sine beslutninger og evalueringer på.

3. 6. 1 Effectual reasoning eller markedsanalyser?

Under punkt 3.3 har jeg tidligere henvist til Sarasvathy og hennes arbeid med å avdekke forskjellen mellom kausaltenkning og effectual reasoning. Der kausaltenkningen har mest fellestrekk med ordinær markedsanalyse, er effectual reasoning fundamentert på andre prinsipper og beslutningsgrunnlag. I kapitlet *Entreprenøriell markedsføring - markedsføring ved etablering av små bedrifter*, skriver Frank Lindberg og Frode Soelberg om å arbeide inn mot målgrupper. Dette ligner mer på en markedsføringsstrategi enn effectual reasoning, ettersom sistnevnte ikke tar utgangspunkt i målgrupper og kunden, men i entreprenørens tilgjengelige evner, ressurser og nettverk. Lindberg og Soelberg mener om denne kartleggingen av målgrupper at «kjernen i denne kunnskapen er at bedriften bør vurdere nøye hvilke kundegrupper som finnes i markedet, og hvordan en kan tilpasse seg dem» (Lindberg & Soelberg, 2006, s. 147).

Jeg vil ikke hevde at behovsorientert kundetilpasning er et totalt brudd med hvordan norske musikkentreprenører opererer, men kanskje er det mulig at de har et annet utgangspunkt? For å illustrere muligheten for dette, vil jeg vise til et nåtidig eksempel. Lars Vaular er en av Norges mest

profilerte rappere de siste ti år, fra hans tid i duoen Tier'n og Lars, via flere samarbeidsprosjekter, til sitt nåværende virke som soloartist. Han har også blitt tildelt prisen «årets innovatør» av Spotify i 2010, for måten han har lyktes i å bruke tilgjengelige teknologiløsninger til å «kommunisere med publikum på en kreativ, nyskapende og inspirerende måte» (Kreativt forum, 2011). I en panelsamtale under Kultur og næringsdagen på BI ble Vaular bedt om å fortelle om hvor mye han rettet seg etter meninger fra kritikere og ulike kundegrupper. Hans svar kan fungere som en demonstrasjon av det tidligere nevnte argumentet om at norske musikkentreprenører har et annet utgangspunkt for sitt virke enn markedsføringsstrategier. Han svarte: «Hvis du spør om kommersialisering går på bekostning av kunstnerisk integritet, vil jeg si at i mitt tilfelle er det slik at min kunstneriske integritet går på bekostning av kommersialiseringen» (Vaular, 19.02.2016). Vaular plasserer seg dermed i motsatt ende av Lindberg og Soelberg, noe som kanskje kan dreie seg om Vaulars interne motivasjon og ønske om å realisere sine kreative visjoner på bestemte måter. Omfattende markedssundersøkelser er altså ikke alltid av interesse eller en mulighet for musikkentreprenører. Dette er ikke uproblematisk, ifølge Lindberg og Solberg, da de mener at det kan medføre «en svakhet i at man kanskje ikke kjenner omsetningspotensialet for produktet på forhånd» (Lindberg & Soelberg, 2006, s. 147).

Disse kontrastene, samt hvilke valg og konsekvenser de medfører, er noe av det mest sentrale for temaet jeg har ønsket å utforske. Resultatene og besvarelsene er langt ifra ensartede, noe som kan tolkes dithen at det er mulig å anvende effectual reasoning og flere ulike retninger som musikkentreprenør. Det medfører til min faglige ballast og interesse at jeg lar musikkentreprenørskap få forrang i denne oppgaven, fremfor å bruke mye tid på å skildre entreprenøriell virksomhet innenfor andre felter. Det skal likevel understrekes at det aller meste av teorigrunnlaget som har blitt presentert i dette kapitlet er gyldig for entreprenørskap generelt, uavhengig av hvor de entreprenørielle tenkemåtene appliseres. Likevel, for å forsøke å si noe om hvorfor jeg selv opplever at det finnes noen særegenheter ved kulturelt entreprenørskap, og da musikk spesielt, vil jeg henviser til hvor stor sosiologisk påvirkning musikk kan ha for nettverk og menneskelig interaksjon.

3. 7 Musikkens påvirkningsmuligheter

I læreboken *Musikkpedagogiske utfordringer*, skriver professor og psykolog Even Ruud om betydningen musikk kan ha for «kognitiv, språklig og ikke minst sosial utvikling» (2009, s. 26). Dette skriver han i forbindelse med å understreke musikkens betydning for menneskers kommunikasjonssevner, men ser også lengre enn dette. Musikk har flere funksjoner enn kun å bygge

broer, den kan også være et verktøy for avgrensning, som Ruud nevner i samme bok: «Musikk hører med blant våre viktigste markører av identitet, til å signalisere tilhørighet og markere individualitet» (2009, s. 25). Markeringen av identitet og fellesskapstilhørighet berøres også i den tidligere nevnte boken *Philosophical Perspectives on Music*. Forfatteren, Bowman, forklarer at «an important part of music's seductive ideological power lies in its distinctive acoustic capacity to surround people and to create among them a sense of community» (1998, s. 324). Det er trolig mer enn bare det klingende ved musikken som bidrar til dannelsen av slike fellesskapsopplevelser, men disse to anerkjente teoretikerne, Ruud og Bowman, er inne på noe vesentlig ved musikkens potensiale til sosial innflytelse. I kapittel 5 vil jeg vise til resultatene fra intervjuundersøkelsen, noe som muligens kan gi et utvidet perspektiv på teoriene som har blitt, og skal bli, presentert. Før det vil jeg ta sikte på å bygge bro fra det entreprenørskapsfaglige over til det musikkfaglige. Det innebærer å se etter et teoretisk fundament som spesifikt omhandler musikalsk entreprenørskap.

Kapittel 4 - Teorigrunnlag for musikalsk entreprenørskap

«En naturlig forlengelse av kunstnerisk kontroll»

4.1 Bakgrunnshistorier: Hvordan har de blitt musikkentreprenører?

Basert på et verk av dikteren John Dunne sies det at ingen mann er en øy. Ei heller mener jeg å tro at entreprenører trer fram ut av ingenting eller starter nye virksomheter inspirert av kun seg selv. Det er fullt mulig å anta at noen idéer har ubevisste referanser, men man er ofte påvirket av sine omgivelser i en eller annen grad. Innledningsvis i *Entreprenørskap på norsk*, omtaler Spilling de entreprenørene han har observert og at det de «setter i gang, er ofte basert på den erfaringsbakgrunnen de har fra før. Undersøkelser viser at entreprenørskap ikke skjer tilfeldig, men under påvirkning av de miljøene entreprenørene lever i» (Spilling, 2006, s. 17). Undersøkelsene Spilling refererer til blir ikke beskrevet ytterligere, noe som gjør det vanskelig å utøve noen form for kildekritikk eller vurdering av gyldigheten de kan ha for musikkentreprenører.

Fra et annet hold, i kapitlet *Entreprenørskap i ulike regionale kontekster*, forsøker Torjus Bolkesjø og Cathrine Brun å se på sammenhenger for ulike entreprenørtyper. Idet de beskriver storbyentreprenøren, skriver de at «et fellestrekk var videre at de hadde god og til dels lang yrkeserfaring innenfor den bransjen de starter opp i» (Bolkesjø og Brun, 2006, s. 131). Ettersom dette er en beskrivelse av entreprenører i tettbygde strøk, vil det kanskje bety at entreprenører utenfor bystrøk forventes å ha mindre erfaring. Det har derimot ikke vist seg mulig å bekrefte eller avkrefte dette ut ifra litteraturen jeg har hatt tilgang på.

Mer generelt om entreprenørskap og arbeidet med å studere det, skriver Spilling at «studiet av entreprenørskap er derfor ikke bare et studium av personer som iverksetter nye virksomheter, og om de lykkes eller ikke. Det er like mye et studium av alle de faktorer som påvirker entreprenørene» (Spilling, 2006, s. 15), noe som gjør at betydningen av oppvekst og bakgrunn oppleves interessant.

Som eksempel på teoriutsagn som direkte berører musikk, kunngjør Lorentzen et ønske om å gå til opphavet, og «vende tilbake til spørsmålet om hvorfor artistentreprenører og musikere i det hele tatt ønsker å jobbe med musikk» (2009, s.98). Det oppleves interessant å undersøke de mulige begrunnelsene for hvorfor musikere velger entreprenørielle veier for sitt virke. En del av musikkentreprenørers bakgrunn som virker relevant å studere, er utdanning.

4. 1. 1 Betydningen av utdanning

Idet Lars Kolvereid beskriver *Potensielle entreprenører*, legger han frem påstanden «dess høyere utdanning man har, dess lettere er det å starte en bedrift» (Kolvereid, 2006, s. 34). Dette begrunner han med at «utdanning hever kompetansen og økt kompetanse fører til at det er lettere å gjennomføre de ulike aktivitetene i etableringsprosessen» (s. 34). Det later til at påstanden til Kolvereids ikke er fullt så gjeldende for informantene mine, i lys av at de har svært varierende grad av utdanning og at flere samarbeidspartnere i deres nettverk står helt uten høyere utdanning. Dette betyr ikke at musikkentreprenørskap er i en urokkelig klasse for seg selv, men at det finnes vesensforskjeller mellom musikkentreprenørskap og øvrige måter å drive entreprenøriell virksomhet på. I stadig økende grad forventes det formell kompetanse ved utøvelsen av forskjellige yrker. Der har estetiske fag lenge skilt seg noe ut, ved at man kan finne individer og grupper som har gått en annen vei for å tilegne seg sine ferdigheter enn via universiteter og høyskoler, men som likevel har kompetanse på toppnivå.

I Kolvereids betraktninger av effekten av utdanning i entreprenøriell sammenheng skriver han også at utdanning «gjør folk mer skikket til å etablere bedrifter, man [sic] uten at det gjør seg utslag i flere etableringer» (s. 34) I et forsøk på å forklare denne dualiteten, åpner Kolvereid for at utdanning kan føre til at «folk blir mer oppmerksom på hvor vanskelig det er å etablere bedrifter og derfor unnlater å gjøre det» (s. 34). Det er ikke mulig å se hvilken retning innenfor utdanning Kolvereid bruker som utgangspunkt for disse teoriene. Fra andre hold er det mulig å observere noen holdninger om at spesifikk kunnskap og opplæring i entreprenørskap gir økt sannsynlighet for å se nye foretak bli satt i gang. Dette blir klart gjennom å rette blikket utover mot tilgjengelige utdanningstilbud i Norge. Med utgangspunkt i studietilbudet som presenteres på *utdanning.no* for 2016, er det mulig å søke på hele 12 ulike utdanningsprogram i entreprenørskap og innovasjon på universitet-/ og høyskolenivå.

Fra Kunnskapsdepartementet har det kommet klare føringer for å satse på nettopp entreprenørskap som retning for spesialisering i utdanningene. Gjennom læreplanverket Kunnskapsløftet ble entreprenørskap og bedriftsutvikling programfestede fag i grunnskolen, etter å ha vært utredet siden 2004. I handlingsplanen *Entreprenørskap i utdanningen* fra 2009 kommer det frem, ifølge Kunnskapsdepartementet, at «utdanningssystemet står sentralt i arbeidet med å utvikle en kultur for entreprenørskap og et skapende samfunn» (Kunnskapsdepartementet, 2009, s. 3) og at «opplæring i entreprenørskap gir elever og studenter mulighet til å bruke sin kunnskap og sine evner på utradisjonelle måter» (s. 3). Lars Kolvereid har selv gjennomført mer dyptgående studier blant siviløkonomer der målet var å undersøke om valget av studentenes spesialisering hadde effekt

«på påfølgende entreprenørskapsintensjoner og faktiske etableringer» (Kolvereid, 2006, s. 35).

Blant funnene kunne han vise til at de deltagende siviløkonomstudentene fikk «mer enn dobbelt så stor sjanse for å etablere en ny bedrift eller bli eier av en

bedrift» (s. 35). Skolevesenet og utdanningspolitikk er ikke denne oppgavens hovedfokus, i og med at ingen av mine informanter eller deres nåværende kolleger har hatt tilgang på disse utdanningstilbudene da de var i etableringsfasen av sine virker. Sammenhengen med- og resultatene av et slikt faglig tilbud kan derimot være av interesse for fremtidige studier av musikkentreprenørskap. For å vise hva slags målsettinger som finnes innenfor entreprenørskapsstudier rettet mot kunstfag, viser jeg til et utklipp fra

handlingsplanen *Entreprenørskap i utdanningen*

(Kunnskapsdepartementet, 2009, s. 12). Utklippet viser

blant annet at det siktes mot en opplæring i entreprenørskap som har utgangspunkt i studentenes egne faglige ferdigheter.

I handlingsplanen *Fra gründer til kulturbedrift* kommer det frem at nylig utdannede studenter fra kunsthøgskolene tydeliggjør behov for entreprenørskapsferdigheter. Kunststudentene «uttaler at de opplever det som vanskelig å leve av kunsten etter endt utdanning og etterspør mer kommersiell kompetanse på skolene» (Kulturdepartementet, 2013, s. 44). Kompetansen disse studentene etterlyser speiler kanskje satsingene fra *Entreprenørskap i utdanningen*?

I lys av opplysninger som kommer frem i NIFU-rapporten *Spill på flere strenger*, kan det se ut som disse satsingen kan møte et uttrykt behov hos musikkstudenter. Der rapporten har som mål å undersøke om utdanningen gir studentene gode grunnlag for yrkeskarrieren, blir det klart at det finnes stor mangel på entreprenørskapsfokus. Blant studenter som har fullført lavere og høyere musikkutdanning, svarer hele 64% av deltakerne at utdanningen de har tatt «i liten eller ingen grad er et godt utgangspunkt» for utvikling av entreprenøregenskaper (Arnesen, Waagene, Hovdhaugen & Støren, 2014, s. 48). Studentenes behov understrekes ytterligere gjennom at mange «hevder at musikkutdanningene burde tilbudt mer opplæring i ferdigheter relatert til dette» (s. 48). Kanskje vil utdanning få større betydning for fremtidige musikkentreprenørers evner og handlingsmuligheter?

BOKS 3: Entreprenørskap for kunstfagstudenter

Universitetet i Agder tilbyr et 10 studiepoengs emne til kunstfagstudenter om entreprenørskap. Tilsvarende emne tilbys også for helsefag, humanister og for teknologer.

Målet med emnet er å kunne forstå en gründeres hverdag gjennom å

- vite verdien av ideer, hvordan ideer kan bli til muligheter, og hva som skal til for å iverksette ideene og faktisk etablere en virksomhet
- skjønne hvordan egen faglighet kan danne grunnlaget for egen virksomhet og videre verdiskaping
- ha et bevisst forhold til betydningen av entreprenørskap for personlig utvikling og som samsfunnsbygger

Emnet vil blant annet gi kunnskap om produkter, markeder og kunder. Emnet vil også gi kunstfagstudenter kompetanse om utvikling og igangsetting av nye kulturbaserte bedrifter. Studentene skal utvikle en forretningsplan for en ny bedrift med utgangspunkt i eget fagområde.

4. 1. 2 Betydningen av størrelser på foretak og målsettinger

Mange musikere i Norge driver små foretak, men vel så mange har store mål. I de tilfellene burde ønsket om ekspansjon stå i samsvar med tilgjengelig kapital, ifølge Richter. Han formulerer det slik at «den valgte strategi bør også harmonisere med ressursene som er tilgjengelige for å implementere den» (2006, s. 230). Dersom det mangler ressurser for å nå visjonen, trengs det konkrete arbeidsstrategier for å kunne ha fremdrift i den retning foretaket sikter mot. For musikkentreprenøren vil dette innebære å identifisere hva slags ressurser hun selv besitter, hvilke ressurser hennes nettverk gir henne tilgang på og hva det mest nærliggende steget er derfra. For noen vil det bety å inngå strategiske samarbeid med fordelaktige partnere, for andre vil det være å ta en deltidsjobb. Tiltakene må likevel vurderes ut ifra det definerte hovedmålet. I *Perspektiver på entreprenørskap*, skriver Øystein Widding om ulike strategier. «Strategi handler om posisjonering i markedet. Altså hvor man skal slå seg inn i verdikjeden i forhold til de konkurrentene som allerede befinner seg rundt eller i denne posisjonen» (Widding, 2006, 52), slik han definerer det. I samsvar med tidligere nevnte poeng fra Richter, skriver Widding at «for å lykkes, er det avgjørende at det er samsvar mellom ønsket strategisk posisjon og de ressursene man har til rådighet» (2006, s. 52).

4. 2 På vei mot musikkentreprenørskap

Siden årtusenskiftet har det vært en økende politisk innsats for å undersøke den økonomiske verdiskapingen knyttet til kultur og kreative uttrykk (Røyseng, 2011, s. 9). Det siste bidraget i den sammenheng kom fra handelshøyskolen BI i februar 2016, i form av en rapport med tittelen *Kreativ næring i Norge 2008-2014*. I denne rapporten skriver professor Anne-Britt Gran, sammen med økonomene Øyvind Torp og Marcus Gjems Theie, om hvordan verdiskapingen hos ulike bransjer innenfor kreativ næring har utviklet seg innenfor det tidsrommet. Innledningsvis kommer det fram at «denne kartleggingen sier absolutt ingenting om kulturens egenverdi. Derimot vil vi understreke at om det går godt eller dårlig i en kulturbransje rent økonomisk, kan man ikke slutte derfra til å si noe substansielt om denne egenverdien» (Gran, Torp & Theie, 2016, s. 12). Dette er en viktig skildring å komme med, fordi viktigheten av kunstens egenverdi og autonomi er avgjørende for betydningen den tilskrives. Kunstens autonomi, altså kunstens evne til å være selvlovgivende, er med på å stå som grunnleggende premiss for at kunsten ikke skal bli redusert til en skarve salgsvare. Likevel er det merkbart at diskursen knyttet til kunst, kultur og kunstnere, er i endring.

Kunstens autonomi kan også beskrives som tanken om at kunsten ikke er, eller behøver å være til, for noe annet enn seg selv. I den grad tanken om musikk som noe selvlovgivende står sterkt i noen kretser, er det likevel merkbart at det finnes andre kretser med andre musikk-syn. North

og Hargreaves har tatt for seg musikkens mulige virkninger, blant annet i reklame, handel og servicenæringer (North & Hargreaves, 2008, s. 238). Der kom de blant annet frem til at musikk kan bli behandlet som et produkt, og et middel mot andre mål (s. 259). Hva musikkens formål og hensikt er, kan besvares på utrolig mange ulike vis, avhengig av hvem som stiller spørsmålet og hvem som svarer. Det kan være at musikken skal skape mening, at den skal fungere som en distraksjon eller underholdningsfaktor, at den skal bidra til å øke salg av en vare eller besøkstall i en butikk eller at den skal virke stemningsregulerende. Musikkforsker Daniel Levitin argumenterer for at musikk er ikke en simpel distraksjon eller fritidssyssele, men et kjerneelement i vår identitet som art (2008a, s. 3). I samme bok, *The world in six songs*, medgir Levitin likevel at musikkens kraft til å vekke følelser blir utnyttet av promoteringssjefer, filmskapere, militærbefal og mødre (s. 9).

Når det gjelder musikk som stemningsregulerende, kan det tenkes at det er «mulig at musikken - på grunn av sin spesielle natur, sin følelsesmessige appell - virker inn på individets relasjoner til andre objekter» (Ruud, 2013, s. 91), som Even Ruud skriver i *Musikk og identitet*. Kontrastene som finnes her åpner for flere spørsmål. *Er det slik at musikk har en spesiell natur? Hvorfor ser det ut til at musikk er blitt til milliardbutikk med økende antall involverte aktører fra utenommusikalske opphav?*

4.3 Ulike felter innen musikkforskning

Blant ulike musikkteoretikere finnes det noen som både er aktive utøvere samtidig som de forsker og studerer. Dette kan by på utfordringer og innebære risiko for inhabilitet ved at man havner for tett på det man studerer. På den annen side kan det like gjerne gi en fordelaktig mulighet til å gjøre funn av høy kvalitet. Evnen til å skjelve detaljer på et dypere nivå enn en utenforstående er en mulig begrunnelse for å velge å selv bli en del av miljøet man studerer. Det er ikke lett for meg å si hvor jeg selv kan plasseres i balansen mellom å være innenfor eller utenfor feltet jeg studerer, så jeg velger heller å vise til et personeksempel jeg tror kan gi et nyttig bidrag. Tanja Orning er både utøver og musikkforsker. Hun har gjennomført studier om ulike musikerroller og har sagt seg villig til å dele sin prosjektbeskrivelse for et postdoc-prosjekt ved Norges Musikkhøgskole og Senter for fremragende utdanning i musikkutøving (CEMPE). Prosjektbeskrivelsen er upublisert, men jeg har vært så heldig å få godkjenning til å bruke utdrag fra den, ettersom den berører oppgavens tematikk. En slik interdisiplinær tilnærming bærer flere fellestrekk med musikkentreprenøren. I prosjekt-skissen Orning legger frem, undersøker hun muligheten for en ny utøverrolle i det 21. århundret. Der tar hun for seg endringen i hvordan musikk og musikere har blitt omtalt og belyser det nødvendige møtet mellom kunstnerens håndverk og virkeligheten de befinner seg innenfor. Det

forklares at «felles for beskrivelsen av den nye musikerrollen, frilansmusiker, portfoliomusiker og kulturelt entreprenørskap, er at karriereveien som utøvende musiker ikke er separert fra den generelle utvikling i samfunns- og arbeidsliv» (Orning, 2015, s. 3-4). Hun skriver om det økte politiske fokuset på entreprenørskap i kulturelle fag, og at det skal identifiseres som lønnsom næringsvirksomhet (s. 3). Hun belyser også at introduksjonen av markedsbegreper innenfor kultur er noe som har kommet utenfra og ikke fra kunstnere selv. Begrepene musikknæring og musikkindustri «peker mot [...] musikken som noe som har en verdi, rolle, funksjon og betydning i samfunnet. Ordene næring og industri assosieres med produkter produksjon og salg» (s. 4).

Det er relativt få norske studier av entreprenørskap rettet spesielt inn mot musikk. Med utgangspunkt i utdrag fra arbeidet til Orning, og boken *Kulturelt entreprenørskap* vil jeg forsøke å gjengi bildet av akademisk litteratur knyttet til entreprenørskap i kunst-/ og kultursammenheng. Det vil primært bli viet oppmerksomhet til litteratur som omtaler musikkfaglige tema, i lys av behovet for å ha et teoretisk rammeverk for analysedelen.

I kapitlet *Fortellinger om kulturelt entreprenørskap* redegjør Per Mangset for sentrale tema innenfor feltet. Der presenterer han også utvalget av informanter innenfor ulike kulturelle fagfelt. Blant kriteriene nevner Mangset at informantene skulle være «skapende kulturarbeidere» (Mangset, 2009, s. 42) og utdyper dette med at «Informantene skulle primært være skapende og ikke utøvende innenfor sitt fagfelt. Det vil si at vi først og fremst skulle inkludere informanter som arbeidet med å realisere egne - ikke andres - idéer» (s. 42). Mangset utdyper noen sider ved disse kriteriene, men nevner ikke ytterligere hva som menes med at informantene i studien først og fremst skulle arbeide for å realisere egne idéer fremfor andres. Når det gjelder min egen studie, har flere av informantene understreket at de nøt veldig godt av å bidra til å realisere andres idéer og at dette ikke utelukket muligheten for at dette tillot dem selv å være skapende. Mer utfyllende informasjon fra Mangset hadde vært interessant for min studie, men det oppleves som lite produktivt å dvele ved dette. I metodekapitlet la jeg frem et forbehold om at beskrivelsene Mangset og Lorentzen bruker om kulturentreprenører ikke nødvendigvis samsvarer fullstendig med mine utvalgsriterier. Med nevnte forbehold tatt i betraktning, kan den videre teoretiske utgreiingen fortsette, ut fra Anne Lorentzen sin beskrivelse av artistentreprenørens virkelighet:

I stedet for å tegne en figur som er gjennomgående fleksibel, endimensjonal og strømlinjeformet, har jeg forsøkt å mane fram et bilde av en mer mangefasettert kulturentreprenør, en entreprenør som både tviler og tør, som er forsiktig og tar risiko, som tvinges til å inngå i urene forbindelser, men som like fullt fremstår som gjennomgående trofast i forhold til sitt opprinnelige kall, musikken selv, og det uavhengig av hvorvidt han eller hun er å betrakte som en småskalaartist eller storskalaartist (Lorentzen, 2009, s. 105).

Begrepene småskala eller storskala har i dette tilfellet sitt utgangspunkt i størrelsen på støtteapparatet artisten har tilgang på, og hvor bredt det dermed er muligheter for å promotere utgivelser og reise på turnéer. Aktørene i disse støtteapparatene: promotører, A&R, managere og stylist, er ikke alltid regnet med når musikere og artister omtales, men spiller ofte avgjørende roller for storskalaartistene. Likevel finnes hovedandelen av norske musikere innenfor det som kan kalles småskala, noe som gjør at det oppleves som interessant å følge Lorentzen et stykke videre i hennes studie av småskalaartisten.

Lorentzen lister opp en del forskjeller i hvordan storskalaartisten og småskalaartisten forholder seg til økonomi og andre former for verdiutvekslinger. Hun forklarer at småskalaartisten kan bruke andre verdienheter enn penger som forhandlingsgrunnlag og «finne samarbeidspartnere og støttespillere som stiller opp fordi de er beæret over å bli spurt, fordi de liker musikken, av utsiktene til siden å kunne høste symbolske og/eller økonomiske gevinster eller av en kombinasjon av slike begrunnelser» (Lorentzen, 2009, s. 94). Disse alternative verdienhetene kan sammenlignes med noen tidligere nevnte teoriaspekter. Det kan ligne en del på sosial kapital, slik Bourdieu beskriver det, og delvis på Foss sin beskrivelse av arbeidskraft som materiell ressurs. En slik måte å forholde seg til økonomi og utveksling av tjenester kan også bære likheter med Sarasvathy sine «strategiske samarbeid». Dersom en musikkentreprenør bruker nettverket sitt på en slik måte at vedkommende finner samarbeidspartnere med forenelige kunstneriske visjoner, kan han eller hun benytte seg av verdiutvekslinger som hviler på «gjensidige tjenester og gjensidig musikalsk anerkjennelse» (Lorentzen, 2009, s.94). Kan det tenkes at suksess for musikkentreprenører ikke handler så mye om *hva* de gjør, men om *hvordan* de gjør det og *hvem* de gjør det sammen med? Videre vil jeg se litt nærmere på teorier knyttet til musikerbegrepet og musikerroller.

4. 4 Musikerrollen i endring?

Å redegjøre for hvordan musikerrollen har sett ut gjennom tidene, kunne resultere i svært mye tekst. Jeg ønsker å se tilbake på noen utvalgte perioder og beskrive musikerrollene slik de fremsto da, for å se hva som eventuelt er i endring nå. Målet med dette vil være å spørre videre om musikkentreprenører vil møte fordeler eller ulemper gjennom valgene de foretar seg. For å først legge frem noen relativt nye beskrivelser, vil jeg foreta en redegjøring med hovedvekt på skildringer fra *Kulturelt entreprenørskap*.

Et fenomen som forekommer relativt ofte, er at musikere læres opp av en sanglærer eller instrumentallærer. Læremesteren deler sine kunnskaper og ferdigheter, med mål om å veilede studenten til et høyere musikalsk nivå, og studenten øver seg i å internalisere disse kunnskapene.

Denne modellen er trolig tusenvis av år gammel, men er den tilpasset de krav som stilles til musikere i dag? Tanja Orning berører dette spørsmålet i prosjektbeskrivelsen jeg har henvist til tidligere, i del 4.3. Hun mener at det «er et paradoks at mesterlæreutdannelsen i så stor grad dreier seg om å bli fortalt hvordan man skal tenke, spille og forholde seg til vedtatte sannheter, mens en bærekraftig musikerkarriere er tuftet på at man stiller spørsmål ved de samme tingene» (Orning s. 6). Slik Orning beskriver denne motsigelsen, virker den noe ufordelaktig for studentene, så hvordan skal en musiker lære noe som ikke læres bort? Som det ble avdekket i rapporten *Spill på flere strenger* fra NIFU, uttrykker musikere et åpenbart behov for opplæring i kritisk og kreativ tankegang (s. 48). Enten man læres opp i entreprenørielle tenkemåter eller et nytt språk, vil det ikke være en forutsetning at studenten gis tilgang på konkrete eksempler og forbilder? Språkpedagog Vivian Cook holder fast at det ikke er mulig å lære et språk dersom man ikke hører det. På samme måte som at «the sounds, the words, the structures, have to come from somewhere» (Cook, 2008, s. 131), for at en student skal mestre et nytt språk, må entreprenøriell kjernekompetanse kunne beskrives og formidles for å utruste musikere til å benytte seg av den.

For å nevne noen kjernekompatanser blant musikere, påpeker Anne Lorentzen at mange i oppstartsfasen forventes å «jobbe gratis i en kvalifiseringsperiode, mens de ‘jobber seg inn i feltet’» (Lorentzen, 2009, s. 94). Måten dette kommuniseres, er, ifølge Lorentzen, at det legges frem som vennetjenester (s. 94). Varigheten på oppstartsfasen eller prosessen av å jobbe seg inn i feltet, sier dessverre Lorentzen lite om. I en annen sammenheng forteller Lorentzen at omfanget av en artist sine kjerneoppgaver har vært i forandring fra 1960 og opp til i dag. Fra tidligere kun å være en stemme og et fjes på plakatene, til videre å stå for skrivingen sitt eget låtmateriale og deretter stå som produsent for det klanglige uttrykket (Lorentzen, 2009, s. 71).

I et tilbakeblikk på tidligere musikerroller, forklarer Lorentzen at det har vært et slags skille mellom arbeidet med den klingende musikken og det kommersielle arbeidet. Hun utdyper at «potensielt ‘skitne’ oppgaver, for eksempel knyttet til salg og markedsføring, har i prinsippet vært overlatt til platebransjens aktører, som i mytologien har fått spille rollen som tvilsomme forretningsmenn» (s. 72). Også Orning omtaler disse inndelingene og spenningsfelt mellom «de grunnleggende instrumentale ferdigheter, musikkforståelse og møysommelige musikalske arbeidsprosesser på den ene siden, og kravene til den kreative, samfunnsaktuelle og fleksible musikeren på den andre siden» (Orning, 2015, s. 3). Avhengig av hvilken posisjon de har inntatt og hvilket kunstsyn de har, kan dette skillet oppleves ulikt for forskjellige musikere? Slik Lorentzen ser det, har musikerens virke et «innebygd spenningsforhold mellom autensitet og forretningsdrift innenfor populærmusikk» (Lorentzen, 2009, s. 70), men at dette spenningsforholdet gjerne tilhører

et fortidslandskap. Gjennom fremveksten av musikerroller som er mer preget av entreprenørielle trekk «kan disse skottene sies å være i oppløsning» (s. 72), ifølge Lorentzen. I kapitlet *Fortellinger om kulturelt entreprenørskap*, virker det som Per Mangset tar et lignende standpunkt. Han skriver at entreprenørielle bevegelser i kulturnæringen gjerne utspiller seg i det små, men at de «kan ses som ledd i den store fortellingen om at skillet mellom kunst og økonomi er i ferd med å bryte sammen eller viskes ut» (Mangset, 2009, s. 35). Han skriver videre at denne potensielle utviskingen sammenfører to parter som «ikke kunne eller skulle blandes sammen» (s. 35). Hvordan plasseres musikkentreprenørskap i et landskap der kunst smelter sammen med business? Vil det være noen nødvendige grep musikere må gjøre dersom de vil sikre seg mer økonomisk lønnsomhet?

Lorentzen refererer til punkbevegelsen på 1970-tallet som musikkhistorisk eksempel på at musikere har trådt over i businesslandskapet tidligere (Lorentzen, 2009, s. 73). Hun forklarer at «mediediskursen og artistene selv konstruerer da også det å 'gjøre alt selv' som en naturlig forlengelse av kunstnerisk kontroll og ikke som et tegn på forfall eller tap av kredibilitet» (s. 73). Spørsmålet «hva innebærer det å være en artist som gjør alt selv, og hva er drivkreftene?», ser ut til å være hovedagendaen for Lorentzen (Lorentzen, 2009, s. 70). Mine informanter vil ikke nødvendigvis alltid kunne kalles artister, slik betegnelsen oftest brukes. Likevel vil jeg også sikte mot å undersøke motivasjonen og drivkreftene bak beslutningene de tar. Basert på mine studier av entreprenørskap i musikkbransjen, virker det som om utvidede perspektiver og tverrfaglige evner nevnes ofte. I *Den tenkende kunstner* beskriver Kruse et fokus på å gi musikere en økt bevissthet om virkeligheten de befinner seg i. «I ytterste konsekvens mener jeg at en kunstfagelev, eller egentlig en hvilken som helst annen elev, i løpet av sitt studium bør kunne oppnå en forståelse for sin faglige virksomhet i sammenheng med sitt eget liv for øvrig» (2011, s.12), hevder Kruse. Ut ifra dette ser det ut til at musikkentreprenører oppfordres til å søke et bredere livsperspektiv. Kruse fortsetter med å skrive at en slik utvidelse av perspektiver gir elevene bedre «forutsetninger for å videreutvikle en visdom rundt sitt eget fag, uten at det nødvendigvis innebærer en forringelse av spesialfaglig kunnskap og ferdighet» (Kruse, 2011, s. 19).

Kanskje blir man ikke en dårligere gitarist og kunstner ved å være bevisst på merkevarebygging og konsertarrangering? Hvis det er slik at musikerrollen er i endring, vil det ikke være ønskelig å utruste fremtidige musikere til å møte endringen på best mulig måte? I så tilfelle burde elever få tilgang på den kunnskap som trengs, *samtidig* som de lærer å bruke den, fordi «det å vite noe er ikke det samme som å kunne gjøre det», ifølge Hanken og Johansen (2010, s. 183). Forfatter Antony E. Kemp velger en psykologisk innfallsvinkel for å studere musikere. I *The musical temperament: psychology and personality of musicians*, ønsker han bruke analyse av

personlighetstyper og atferdsmønstre for å belyse hvilke trekk musikere kan ha. Han begrunner sin valgte metode med å påpeke at litteratur om musikkpsykologi har «for one reason or another, tended to steer clear of the field of personality» (Kemp, 1996, s. x). og han fokuserer derfor spesifikt på nettopp dette. Det finnes kanskje en mulighet for å ha personlighetstrekk som utgangspunkt for å se etter likheter eller ulikheter mellom norske musikkentreprenører.

Et vesentlig hensyn for musikalsk entreprenørskap som Lorentzen peker ut, er at at hennes informanter ettertrykkelig advarer andre mot å velge en slik vei «fordi det å gjøre alt selv er en slitsom og strabasiøs affære» (Lorentzen, 2009, s. 75). Forekomsten av en slags allmenn oppfatning av at det skal være «artistentreprenøren, og denne alene, som skal bære risikoen i prosjektene som hun driver fram» (Lorentzen, 2009, s. 92), er trolig med på å øke belastningen artistentreprenører utsettes for. Hvorfor er det da slik at det *likevel* er et svimlende antall artister som forsøker å beseire alle hindringene de møter og leve av musikk? Jeg ønsker å identifisere kilden til denne trassigheten og hvorvidt den kommer i følge med andre personlighetstrekk og kapitalformer.

5. 5. Oppsummering av kapittel 3 og 4

Jeg har ikke oversikt over all forskning som finnes på ulike entreprenørskapsfelter, men jeg ser nå at det ikke finnes noen omfattende forskningslitteratur om musikalsk entreprenørskap. Derfor har jeg trukket frem teoretiske bidrag som til sammen gjør det mulig å bygge opp et analytisk rammeverk. Jeg vil forsøke å generere noen hypoteser som kan stå som potensielle svar på oppgavens problemstilling. Dette gjør jeg gjennom å se nærmere på musikkentreprenørers bakgrunnsfortellinger, veivalg i medgang og motgang, og deres bruk av interdisiplinær kompetanse i balansen mellom kunst og kommersialitet. Herfra vil jeg presentere de empiriske funnene som har kommet frem gjennom intervjuundersøkelsen jeg har gjennomført.

Kapittel 5 - Empirisk presentasjon

«Jeg gjør dette her selv om jeg *dør* av det»

Jeg vil nå presentere informantene som deltar i denne studien. De er syv musikkentreprenører, med virker i ulike segmenter av musikkbransjen. Som en naturlig følge av at Norge er et lite land, forekommer det til tider at informantenes profesjonelle nettverk overlapper hverandre. Formålet med denne presentasjonen er å forklare deres relevans for oppgavens problemstilling og gi et grunnlag for bedre forståelse av funnene fra intervjuarbeidet. Måten jeg ønsker å tilrettelegge for dette på, er først å innføre de beskrivende titlene informantene er tildelt, slik at det blir lettere å kunne skjelve hvem som sier hva. Jeg kunne sikkert valgt andre titler, og ulike lesere vil trolig ha forskjellige positive og negative assosiasjoner knyttet til dem. Likevel anser jeg fordelene som større enn ulempene ved tittelbruk. Selv om titlene ikke er totalt dekkende for virket til hver enkelt musikkentreprenør, peker de mot noen essensielle trekk.

Ettersom bruk av ulike entreprenørbegreper er drøftet noe tidligere i avhandlingen, vil jeg også peke ut hvilke tre informanter som kunne blitt beskrevet med artistentreprenørbegrepet, slik Lorentzen (2009, s. 70) bruker det. Likevel er det først og fremst deres kompatibilitet med min musikkentreprenørdefinisjon som har kvalifisert dem til å være informanter i denne studien.

I beskrivelsene av informantene kommer jeg også til å inkludere en skissering av hver enkelt intervjusituasjon, for å forhåpentligvis kunne avdekke noen forskjeller og likheter i personlighetstrekk og bevissthet om musikkentreprenørskap som tema. Som nevnt i metodekapitlet, vil jeg forsøke å integrere noen refleksjoner om hvilken grad av påvirkning jeg kan ha hatt i de ulike intervjusituasjonene. Slik jeg ser det, er det å forvente at informantenes ulikheter vil vise seg gjennom besvarelsene de gir i intervjuene. Et tema kan være kjempesentralt for en informant, men mindre betydningsfullt for en annen. I den grad det oppleves meningsfylt, vil jeg si noe om disse eventuelle skjevhetene, samt hvilke svar og nye spørsmål informantenes besvarelser har ført til. Dette finner sted i oppsummeringen av hver enkelt analysekategori. Der vil jeg sammenfatte innholdet i analysekategoriene og se etter utpregede likheter eller ulikheter.

Informant 1: Frilansgitaristen

Informanten er en mann, tidlig i 30-årene, med omtrent åtte års erfaring som profesjonell musiker. Hovedinstrumentet hans er gitar, og han har spilt siden han var omtrent 14 år. Han har studert musikk i fire år, samt gjennomført praktisk-pedagogisk utdanning (PPU). Som gitarist medvirker han i følgende konstellasjoner: et kjent norsk metallband, bandet til en kjent popartist og flere

øvrige band som frilanser. I tillegg er han selv skapende medlem og drivkraft i en poprocktrio. Utenom rollen som gitarist har han en undervisningsstilling på dagtid, noe han beskriver som veldig positivt, siden det gir frihet til å ikke alltid måtte reise. Han er selvstendig næringsdrivende, og vil videre bli beskrevet med tittelen *Frilansgitaristen*.

Mitt generelle inntrykk av intervjuet var at Frilansgitaristen leverte gode svar, men var tidvis usikker på om han formulerte seg klart og sammenhengende nok. I de tilfellene var det han selv som tok initiativ til å undersøke om han hadde besvart de gjeldende spørsmålene godt nok. De gangene han bega seg ut på digresjoner var han forholdsvis rask til å legge merke til det og justere seg selv. Frilansgitaristen er den nest yngste i utvalget og har trolig ikke blitt intervjuet mange ganger, men produserte flere fylldige utgreiinger om sine karrieremessige valg, veier og omveier. Personlighetstrekk som utpeker seg hos Frilansgitaristen, er en utpreget planmessighet og utholdenhet. Musikerene som omtaler ham peker på hans arbeidsdisiplin som forbilledlig.

Informant 2: Kapellmesteren

Informanten er en mann, tidlig i 40-årene, med omtrent 24 års erfaring som profesjonell musiker. Han er tangentist, har spilt i 34 år, og veksler mellom piano og synther. Han har syv år sammenlagt med musikkstudier bak seg, fra både musikklinje på videregående skole og på høyere utdanningsnivå. Informanten påbegynte pedagogisk utdanning, men fullførte ikke, etter å ha valgt å prioritere spilleoppdrag på revyteater. Han opererer som utøvende pianist, arrangør, repetitør, musikalsk ansvarlig for et stort eventbyrå, studiomusiker, kapellmester og driver et lydstudio. Informanten driver sitt eget aksjeselskap (AS) og vil videre bli omtalt som *Kapellmesteren*.

Mitt generelle inntrykk av intervjusituasjonen er at Kapellmesteren har et svært bevisst forhold til sitt motivasjonsgrunnlag, sine valg og konsekvensene av dem. Han fremstår som godt strukturert og målbevisst: Han har en notatbok fra studietiden, der han skrev ned sine målsettinger, helt ned til begrunnelser for hvorfor han gikk til anskaffelse av gitte studioverktøy. Kapellmesterens mange utgreiinger, med hovedpoenger og sidespor, munnet ut i den lengste transkripsjonen i denne studien. I sine besvarelser avslørte Kapellmesteren en musikkfaglig glød og begeistring som kanskje kan være kilden til hans motivasjon. Evner som utpeker seg hos Kapellmesteren er en høy sosial kompetanse og en tydelig gjennomføringsevne.

Informant 3: Musikerforskeren

Informanten er en kvinne i 40-årene, med 26 års erfaring som profesjonell utøver. Hun har spilt cello i 39 år og har totalt 11 år med musikkstudier bak seg. Dette gjør henne til den høyest

utdannede informanten i utvalget. Hun underviser, er komponist, utøver og forsker. Informanten driver et enkeltmannsforetak og vil bli omtalt med tittelen *Musikerforskeren*. Hun er én av de tre nevnte informantene som også kan beskrives med det tidligere omtalte artistentreprenørbegrepet.

Mitt generelle inntrykk av intervjusituasjonen er at Musikerforskeren er godt kjent med denne typen samtaleform, og er rik på erfaring som suppleres av teoretisk kunnskap. Hun reflekterer åpent rundt sine egne karrierespørsmål og valgsituasjonene hun har befunnet seg i. Musikerforskeren fremstår som modig og viser evnen til å se med et kritisk blick på tradisjonene hun står i. Underveis i selve intervjuet ba Musikerforskeren meg om å redusere mengden fortløpende notater, ettersom hun opplevde det som distraherende, og meg som distansert fra situasjonen. Dette var med på å gjøre meg mer oppmerksom på at min sittestilling, bruk av blikkontakt og generelle kroppspråk er noe informanten inkluderer i sin opplevelse av intervjusituasjonen. Ut fra informasjonen som kom frem i intervjuet, kan det sies at utadvendthet og målrettethet er blant Musikerforskerens fremtredende personlighetstrekk.

Informant 4: TV-produsenten

Informanten er en mann, sent i 40-årene, med 18 års erfaring som profesjonell musiker. Han spiller gitar, og har gjort det i 37 år, men understreker at valg av instrument skjedde noe tilfeldig.

Informanten har totalt 4 år med musikkstudier på høyere nivå bak seg, skrev nesten oppgave i hovedfag, men fullførte ikke denne. Grunnen til det var at mengden musikkoppdrag ikke lot seg kombinere med studier, og han var mer motivert for musikk enn å skrive oppgave. Informantens arbeidsformer omfatter blant annet å være låtskriver og gitarist i band, musikkprodusent for flere TV-programmer og medeier i et aksjeselskap som kontrakterer og honorerer musikere i andre TV-produksjoner. Han vil derfor bli omtalt som med tittelen *TV-Produsenten*.

Mitt generelle inntrykk av intervjusituasjonen er at TV-Produsenten har et svært avslappet syn på sitt virke som musikkentreprenør. Flere ganger måtte jeg forsøke å nøste opp hva jeg hadde hørt, fordi han ga besvarelser tettpakket med navn, steder og situasjoner som virket betydningsfulle. Likevel satt TV-produsenten tilbakelent i stolen, gestikulerte uhemmet og naturlig, idet han fortalte om disse karrieredefinerende øyeblikkene. Impulsivitet, fleksibilitet, omgjengelighet og ydmykhet er noen gjenkjennelige personlighetstrekk som virker betydningsfulle hos TV-Produsenten.

Informant 5: Sangskribenten

Informanten er en kvinne, midt i 30-årene, med 15 års erfaring som profesjonell musiker. Hun startet som sanger og låtskriver for 19 år siden og har treårig musikkutdanning fra videregående

skole. I tillegg har hun en ufullstendig bachelorgrad i litteraturvitenskap. Sistnevnte er relevant for hennes arbeidsområder, som blant annet er å være magasinredaktør, illustratør, designer, komponist, spaltist for ulike aviser, blader og magasin, i tillegg til å skrive tekst til sin egen og andres musikk. Med utgangspunkt i dette, vil tittelen *Sangskribenten* brukes ved videre omtale av henne. Hun er også én av de tre nevnte informantene som kan beskrives med Lorentzens artistentreprenørbegrep.

Mitt generelle inntrykk av intervjusituasjonen er at Sangskribenten har rukket å oppleve veldig mye, til tross for at hun er blant de tre yngste i utvalget. Hun gir tydelige og klare svar, som rommer detaljerte refleksjoner omkring hennes veivalg og hvordan hun har behandlet utfordringer. Tidvis ble Sangskribenten minnet om nye nyanser ved tidligere gitte spørsmål eller perioder i livet, og kom med utdypinger som kastet lys over dem. Dette gjorde at mine fortløpende notater og tidsmarkører måtte dobbelsjekkes flere ganger, slik at jeg kunne få fullstendig klarhet i Sangskribentens kronologiske karriereløp og refleksjoner. I lys av besvarelsene hennes, virker ettertenksomhet, pliktoppfyllenhet og balansert eventyrlyst som tre sentrale personlighetstrekk.

Informant 6: Dirigenten

Informanten er en mann på 50 år, med 33 års erfaring som profesjonell musiker. Hans første betalte oppdrag, sent i tenårene, var ikke kun fordi han hadde lyst, men for å tjene til livets opphold allerede da. Han er trompetist og har spilt trompet i 46 år, noe som gjør ham til den med lengst utøvende fartstid i utvalget. Han har treårig høyere musikkutdanning, i tillegg til to tilhørende år med pedagogikk. Informanten arbeider som instrumentallærer, foreleser, arrangør, komponist, studiomusiker, seksjonsmusiker, solist i sitt eget ensemble og ensembleleder i TV-produksjoner. Informanten medgir at nesten 50% av hans virke er direksjonsoppdrag, selv om han ikke har noen direksjonsutdanning. Videre i oppgaven vil han bli omtalt som *Dirigenten*.

Dirigenten er såpass rask til å tale, at mitt generelle inntrykk av intervjuet bærer preg av å forsøke å holde følge med det høye tempoet. Både når det gjelder biografiske utgreiinger og mer musikalsk orienterte synspunkter, har han mange tanker i hodet samtidig og fullfører flere påbegynte resonnementer i en og samme setning. I en forelesningssituasjon kan et slikt tempo være engasjerende og bidra til økt konsentrasjon, men det bød på noen nye utfordringer for min intervjuteknikk. Jeg måtte notere både tidsmarkører og skisserte utsagn mye hyppigere enn i de andre intervjusituasjonene. Dirigenten er den siste av de tre nevnte informantene som kunne beskrives med Lorentzens artistentreprenørbegrep. Nå er han først og fremst musikkentreprenør, fordi han ikke har publisert musikk under sitt eget artistnavn på over ti år. Personlighetstrekk som utpeker seg hos Dirigenten er impulsivitet, utadvendthet, selvdisiplin og positivitet.

Informant 7: Bedriftsgründeren

Informanten er en mann, sent i 20-årene, med treårig musikkutdannelse fra videregående skole. I hans videregående opplæring, deltok han i oppstarten og driften av en elevbedrift som formidlet musikkjenester. Elevbedriften kan defineres som et musikkmanagement, og dette gjør at informanten er den eneste i utvalget som har hatt formell entreprenøriell opplæring. Han skiller seg noe ut fra utvalgets gjennomsnittlige historier og veivalg, i den forstand at han nå jobber med forretningsutvikling, rekruttering og veiledning av nye ansatte i en stor IT-bedrift. Innovasjon står sentralt i bedriftens virksomhet, noe som muligens kan forklare hvorfor informanten søkte seg dit. I lys av dette, vil han bli omtalt som *Bedriftsgründeren*.

Sammenlignet med omstendighetene for de øvrige intervjuene, ble intervjuet med Bedriftsgründeren avholdt i veldig annerledes omstendigheter. Mitt generelle inntrykk ble noe farget av dette. Store kontorlokaler med mange ansatte oppleves annerledes enn kaféer, privatboliger og skolebygg. Jeg var til dels forberedt på denne kontrasten, og hadde satt sammen en tilpasset intervjuguide med et par nye spørreformuleringer og potensielle oppfølgingsspørsmål. Disse nye spørsmålene og formuleringene holdt seg likevel innenfor samme kategorier som de øvrige intervjuene. Bedriftsgründeren satt med rak holdning og var veldig fattet gjennom hele intervjuet, med kun et par innslag av forsiktig gestikulering eller endret toneleie. Måltetthet, fornuft, omstillingsvillighet og oppfinnsomhet peker seg ut som bemerkelsesverdige personlighetstrekk hos Bedriftsgründeren.

Oppsummering før presentasjon av datafunn

Herfra vil jeg presentere funnene fra intervjuarbeidet. Utsagn, erfaringer og livsbetraktninger fra hvert enkelt intervju er inndelt i analytiske kategorier, etter Ryen (2002, s. 145). Hver analytiske kategori har et utvalg undertemaer som informantenes uttalelser blir plassert i. Uttalelsene blir nummerert, slik at det blir lettere å referere til dem i kapittel 6. Der blir de målt opp mot teorigrunnlaget fra kapittel 3 og 4, for så å bli drøftet. Hver analytiske kategori oppsummeres kort før en ny blir presentert. Kategoriene er:

5. 1 Inspirasjonskilder	5. 5 Visjoner, veier og omveier
5. 2 Nettverk	5. 6 Tunge tider: tanker om motgang
5. 3 Kunstsyn og arbeidsformer	5. 7 Businessstanker og strategi
5. 4 Hvordan læres musikalsk entreprenørskap?	5. 8 Ettertraktet kompetanse

5. 1 Inspirasjonskilder

Som resultat av et ønske om å finne ut hva som kan ligge bak tanken og idéen om å drive med musikalsk entreprenørskap, har jeg søkt til inspirasjonskilder. Inspirasjon kan forekomme i form av en person, et sted eller noe annet. Det virker som om informantenes refleksjoner peker mot noen hovedtrekk i forbindelse med inspirasjonskilder. Her vil jeg presentere et utvalg underkategorier som har relevans for temaet inspirasjon.

5. 1. 1 Inspirert av fenomener og tenkemåter

I hvert intervju stilte jeg spørsmålet: «Har du noen inspirasjonskilder eller personer som har inspirert deg?» Det som forekom hos flesteparten av musikkentreprenørene, var en måte å bli inspirert på som ikke nødvendigvis var knyttet til spesifikke personer. I stedet for dette, fortalte mange av informantene at de hadde opplevelser av å bli inspirert av fenomener, opplevelser og tenkemåter. Da informantene skulle beskrive de opplevelsene, fortalte de dette:

Jeg mener generelt sett at det norske musikkmiljøet er ganske sunt. Det finnes ikke et sånt *skille* mellom norske musikere [...] sikkert fordi landet er lite og man hjelper hverandre. Det gjør at både menneskene og også musikken fusjonerer. Det er hipt, og det er dette min generasjon *kan* og *må* lære noe av (Dirigenten). Sitat 5.1.1a

Når Frilansgitaristen skal fortelle om hva han blir inspirert av, retter han oppmerksomheten mot sine kolleger og en kultur de har bygd opp seg imellom:

Det er en kompromissløs holdning til at det skal bli, om ikke perfekt, så i hvert fall så nærme man kommer. De som spiller i prosjektet, de slutter ikke å forbedre *lyder*, idéer og snakker sammen om hva man kan gjøre bedre videre (Frilansgitaristen). Sitat 5.1.1b

I Sangskribentens tilfelle, er det også abstrakte verdier som har fungert som inspirasjonskilder.

Ja, det har jeg jo hatt, men det har endret seg mye i løp av den perioden jeg har holdt på. [...] Hva skal man si? De som har turt å tenke annerledes, men ikke så mye personen som *idéene* de har (Sangskribenten). Sitat 5.1.1c

Informantene har også fortalt om noen måter å bli inspirert på som peker inn mot deres musikalske preferanser og valgte arbeidsmåter. TV-produsenten hadde følgende svar til intervju spørsmålet:

Det tror jeg ikke. [...]det slår meg når jeg tenker tilbake at jeg hele tiden i oppveksten har vært opptatt av musikk som en helhet. Jeg har vært veldig interessert i hvordan ting *låter*. Hvis jeg hadde noen <forbilder> på den tida der var de nok vel så mye produsenter, om enn det var kanskje noe ubevisst. (TV-produsenten) Sitat 5.1.1d

I Musikerforskerens tilfelle, var det vanskelig å nevne inspirerende personer:

Akkurat for sammenstillingen av det jeg gjør nå, mener du? Jeg har vel ikke hatt noen direkte forbilder, det har vel ikke egentlig fantes helt. Jeg lar meg kanskje først og fremst inspirere av musikere som gjør noe mer enn å bare spille, som viser at de reflekterer og tenker over musikk og sin egen rolle i samfunnet de er en del av (Musikerforskeren)
Sitat 5.1.1e

5. 1. 2 Inspirasjon tidlig i livet

I fortellingene om øvrige måter å bli inspirert på, fortalte to av informantene om påvirkning i tidlig alder, enten det var fra familie eller lærere. Disse skikkelsene bidro både til utvidelse av perspektiver og ga hjelp til å definere informantens retning.

Jeg vil si at familien min har hatt en ganske stor rolle. Det å kunne se tilbake og finne at min farfar skrev dikt, og at min far skrev tekster. Med hjelp av min far fikk jeg følelsen av at jeg hadde noe viktig (Sangskribenten). Sitat 5.1.2a

Der Sangskribenten ser at familien har hatt en inspirerende påvirkning, forteller Kapellmesteren om at hans pianolærere har betydd mye for hans veivalg.

[Pianolæreren] gjorde at jeg fikk øyene opp for helt andre ting innenfor musikk. Det har jo bidratt veldig til at jeg har fått det mangfoldet som kanskje er styrken min. [...] Han inspirerte meg veldig, i helt andre retninger enn det jeg trodde var mulig da jeg begynte. (Kapellmesteren) Sitat 5.1.2b

5.1.3 Inspirert av opplevelser

Ulike opplevelser kan få større eller mindre betydning avhengig av når og hvor de inntreffer. I et tilbakeblikk til tiden sin på ungdomsskole, forteller Sangskribenten om et viktig øyeblikk. Hun hadde skrevet en novelle og fått svært god karakter, men hennes egen norsklærer var kritisk.

Jeg tror faktisk at den tidligste og tydeligste opplevelsen var når jeg i 8 klasse skrev en novelle. [...] Jeg husker at jeg kjempet selv for at den var bra nok, [...]. Jeg sendte den inn til NRK i en nasjonal novellekonurrans med alderstrense 14 år, og den vant. Da fikk jeg troa på min egen *teft* i forhold til språk (Sangskribenten). Sitat 5.1.3a

Selv om Sangskribenten forteller om en opplevelse som rommer motstand, er hennes konklusjon likevel at hun ble motivert. Kapellmesteren beskriver en variant dette. Han forteller om en opplevelse av kjedsomhet som teatermusiker og at han trives under høyt press i eventbransjen:

Det er likevel spennende og *stimulerende*, spesielt i lys av at man er litt lei av å sitte i orkestergraven, så er dette mer en sak man krysser av etter å ha gjort det. Da skal det leveres der og da, så går man videre til nye prosjekter (Kapellmesteren). Sitat 5.1.3b

5 1. 4 Inspirert av økonomisk lønnsomhet?

Økonomisk vinning kan ofte være en faktor som bringer motivasjon, men sjelden beskrives penger i seg selv som inspirerende. Det finnes ytterst lite pensumlitteratur på musikkviterstudiet som tar for

seg finansiell ervervelse som tidlige inspirasjonskilder til musikalsk aktivitet. Likevel har én av mine informanter uttalt at eventoppdrag kan bringe med seg observasjoner som kan virke inspirerende.

Absolutt. Jeg har jo sagt ja til jobber som er bra betalt, men som ikke er «kule» jobber. Men man kan snu litt på det også. Det går an å gjøre en kjip jobb kul «Hva kan jeg lære av dette?». Noen jobber gjør man bare, og så må man gjøre dem ordentlig (Frilansgitaristen). Sitat 5.1.4a

Der Frilansgitaristen beskriver det økonomisk lønnsomme oppdraget nærmest som en arena for lærdom, forteller Bedriftsøkonomen om et annet perspektiv. Opplevelsen av økonomisk lønnsomhet fungerte som direkte inspirasjon, idet han oppdaget at management også var en mulighet i musikkbransjen. Managementet var en ungdomsbedrift han grunnla på videregående.

Jeg husker å ha skjønt at 'dette kan man gjøre og tjene penger på det', da skjønte jeg at det var interessant. Det som har vært viktig i min karrierevei er denne ungdomsbedriften (Bedriftsgründeren). Sitat 5.1.4b

5. 1. 5 Oppsummering

Musikkentreprenørene har inspirasjonsfortellinger med mange ulike opphav. Det som sammenfaller mest, er at de sjelden har hatt én bestemt person som har fungert som inspirasjonskilde. Det som er mest kontrastfylt, er hvor inspirasjonen kan komme fra. Informantenes valgte arbeidsmåter og hvordan de blir inspirert, ser ut til å stå i et gjensidig påvirkningsforhold til hverandre. Eksempelvis er det en viss logikk i at Sangskribenten blir inspirert av tekstformidlere og Frilansgitaristen av arbeidsdisiplinen til andre frilansmusikere.

5.2 Nettverk

I samtlige intervjuer stadfestet informantene at nettverk har vært viktig for dem. Det varierer hvor stor betydning nettverk har hatt for den enkelte informant, noe som er interessant å undersøke nærmere. Av dem som ble involvert i musikkbransjen i en tidlig alder, nevnes det flere navn enn dem som definerte seg som profesjonelle musikere senere i livet. Her følger det noen avvik som resultat av informantenes ulike arbeidsmåter, noe besvarelsene nedenfor vil fungere som demonstrasjon av. Ut fra intervjuene jeg har gjennomført, inklusive pilotintervjuer, har henholdsvis åtte av informantene påpekt viktigheten av nøkkelpersoner og nettverk.

5. 2. 1 Nettverksbygging gjennom sosiale situasjoner og øyeblikk

I hvilken grad er informantene i studien aktive på nettverksbygging og utnytting av sosiale situasjoner? Flere besvarelser vitner om at informantene har identifisert bestemte situasjoner som betydningsfulle for deres karrieredannelse og videre vekst.

Det er det alltid. Det er ikke bare å kjenne musikere, men også spille med dem. Spille med dem du *vil* spille med og tror vil forstå det man driver med. Det er en perfekt situasjon og det etterlyser man så ofte som mulig (Dirigenten). Sitat 5.2.1a

Denne uttalelsen samsvarer i stor grad med noe Kapellmesteren forteller om.

Ikke minst det der å spille med folk som er flinkere enn seg, da blir man bedre selv også. [...] Etter at jeg flyttet til [by i Norge], flyttet jeg rett inn i studio. Da kom jeg inn i et veldig godt miljø med *TV-Produsenten* [Informant #4] som er Norges ledende TV-produsent (Kapellmesteren). Sitat 5.2.1b

Her demonstreres størrelsen på det profesjonelle musikkmiljøet i Norge. Uten at det var kjent for meg, har altså to av informantene vært kolleger ved tidligere anledninger. Kapellmesteren utdyper videre at han anser sosial forståelse og empati for å være to forutsetninger for nettverksbygging.

Man møter mye folk, men det har ikke så mye å si hvem man møter hvis man ikke går inn for å være en real person underveis (Kapellmesteren). Sitat 5.2.1c

Etablering av fordelaktige kontakter og nettverk kan forekomme også utenfor arenaene der man forventer slikt. Det kan skje allerede i musikkopplæringen, slik Frilansgitaristen forteller.

[Kjent sessionbassist] var samspill-læreren min og kanskje via det og ha hørt meg, spurte han om jeg ville prøvespille med [kjent norsk metallband] (Frilansgitaristen). Sitat 5.2.1d

5. 2. 2 Etablering av nettverk i ung alder

Som nevnt innledningsvis, påpekte noen informanter at de tidlig i livet hadde møtt personer som fikk stor betydning for deres profesjonelle karrieredannelse og veivalg. Kapellmesteren beskriver en av sine tidligere lærere som avgjørende for sitt veivalg.

Kanskje den største årsaken til at jeg har blitt musiker, han må jeg komme innpå: [lærerens navn], min musikk lærer på ungdomsskolen. Det var en vanvittig utdanningsprosess: Vi hadde skoleband i tre år, én gang i uka. Idet jeg startet på videregående, drev han på med coverband og han tok meg med i det bandet (Kapellmesteren). Sitat 5.2.2a

Kapellmesteren ble altså involvert i musikkopppdrag med profesjonelle musikere fra han var 17 år. Sangskribenten ble i en svært tidlig alder plassert i en arbeidssituasjon der hennes navn og ansikt var sentrale fokusobjekter for virksomheten. Dette kan muligens ha gjort at hun betraktet de som medvirket i den perioden som særdeles betydningsfulle. En frilanspianist som jobbet med to eldre,

kjente norske artister, kom for å spille i byen der Sangskribenten bodde. Allerede som 15-åring, tok hun kontakt med denne pianisten og påbegynte det som skulle bli et mangeårig samarbeid.

Han var både en nær venn og en kontakt. Jeg skulle til å si at jeg ikke tenkte på han sånn, men jeg *gjorde* det. Idet jeg ble 17 og platekontrakten var et faktum, da hadde jeg plutselig noe som var en drøm og et eventyr og som var noe jeg aldri hadde turd å håpe på [...] Han var definitivt det [en strategisk kontakt] (Sangskribenten). Sitat 5.2.2b

5. 2. 3 Strategiske partnerskap

Informantene deler sine opplevelser av å ha både kortvarig og langvarig nytte av ulike kontakter de har knyttet og nettverk de har blitt innlemmet i. Noen fortalte også om strategiske partnerskap de har investert i, for å utvide sin virksomhet eller få tilgang på kompetanse som informantene selv ikke besitter. Det har forekommet både i form av enkeltprosjekter og varige foretak.

Så mailer [et bokforlag] meg plutselig, forteller at de har lest en del av det jeg har skrevet og spør om jeg går med en bok i magen. Isåfall ville de gi det ut. [...] Da husker jeg at jeg tenkte 'nå skal jeg gi ut en bok, og dette må bli gjort *ordentlig*', så jeg fikk et ganske beskjedent forskudd på den boka, som jeg bestemte meg for å gi til en kunstner, for at han skulle være min mentor i prosessen (Sangskribenten) Sitat 5.2.3a

I forbindelse med de direkte spørsmålene om strategiske eller viktige kontakter, nevnte TV-produsenten relativt få. I sin biografiske utlegging derimot, forekom det mange flere navn og eksempler. Der var konkrete personer, årstall og hendelser med på å male et bilde av en karrieredannelse som i stor grad ser ut til å ha nytt godt av strategiske kontakter og nettverk.

Det ligger sånn tilbake i tid, har jeg inntrykk av. [kjent orkesterleder] var en veldig tydelig figur. Hadde det ikke vært for han hadde jeg kanskje ikke jobbet i TV. [...] Siden du spør, er jo de to jeg driver AS'et med, blitt utrolig viktige for meg. Det krever utveksling av gjensidig tillit. De har levd opp til det! (TV Produsenten). Sitat 5.2.3b

Inngåelsen av dette AS'et markerer en viktig entreprenøriell verdi, nemlig at nettverk kan gi tilgang på flere typer kompetanse. Disse kompetansetyperne kan ofte være egenskaper en selv ikke besitter, slik Sarasvathys begrep *strategic partnerships* beskriver. Slike samarbeid ble avdekket i flere tilfeller, der informantene klart påpekte at de vant på disse partnerskapene. Sangskribenten nevnte også et nåtidig partnerskap, som har generert arbeid innenfor at annet miljø enn hun selv fungerer i.

De første kontaktene kom jo fra folk man i utgangspunktet ikke har noe kjennskap til, men det at jeg har kommet inn i barnemusikken nå, [kommer av at] jeg kjenner en Barne-TV profil som også holder på med musikk. Når hun trengte musikk til et prosjekt og trengte det veldig raskt, ringte hun meg [...] På grunn av det prosjektet inviterte hun meg med videre (Sangskribenten). Sitat 5.2.3.c

5. 2. 4 Oppsummering

Musikkfaget bærer på en sosial og kommunikativ kjerne. I intervjuene har et svulmende flertall informanter fremhevet sosiale ferdigheter og hvor stor betydning nettverk har for dem. Det mest fremtredende unntaket er Bedriftsgründeren, som ikke har musikalsk aktivitet som sin nåværende kjernevirksomhet. Hans besvarelse på det samme spørsmålet om strategiske kontakter var følgende:

Egentlig ikke, jeg så stillingsannonsen og syntes det virket kult. Kjente noen som jobbet her, men det var ikke slik at de var grunnen til at jeg søkte (Bedriftsgründeren). Sitat 5.2.4a

Slik det kommer frem av informantenes egne uttalelser, spiller nettverk en avgjørende rolle for både dannelsen og vedlikeholdet av en levedyktig musikerkarriere. Bedriftsgründeren skiller seg ut i denne sammenheng, men det kan tenkes at andre bedriftsansatte kunne gi andre svar. Om ikke annet, fungerte kontrasten mellom Bedriftsgründeren og de øvrige informantene som en pekepinn på at varige musikalske karrierer er tuftet på et omfattende og ressursrikt nettverk i mange tilfeller.

5. 3 Kunstsyn og arbeidsformer

Det kan virke som om musikkentreprenørers arbeidsformer ikke nødvendigvis er resultat av konkrete planer. Det kan heller være noe som har manifestert seg over tid, ut ifra hva deres omgivelser har pekt i retning av, og hva slags investeringer som har gitt avkastning. Deres arbeidsformer kan også tenkes å være resultater av musikkentreprenørens selvbilder og kunstsyn. Ved spørsmålet om de kunne sette et punkt der de så seg selv en akse mellom kunstner (K) eller en mer markedsorientert aktør eller håndverker (H/M), plasserte informantene seg langs hele skalaen, noe som er spennende å måle opp mot deres arbeidsmåter. Alle kunstsyn-markørene presenteres her grafisk på en linje, slik informantene selv plasserte dem. Under markørene vil jeg legge ved deres begrunnelser for valget av plassering, og deretter vise til hvilke andre erfaringer de delte om kunstsyn og arbeidsformer. I denne delen er noen av informantenes skildringer noe lengre. Jeg har likevel vært forsiktig med å fortette eller beskjære dem, fordi jeg opplever at det er viktig å la de personlig formulerte refleksjonene og erfaringene skinne gjennom. Jeg ønsker å holde frem livserfaringer i informantenes eget språk, i stedet for å klippe alle uttalelser til bli så kortest mulig.

5.3.1 Musikkentreprenørenes selvopfatninger

Informant #1	K -----X-----	H/M (Frilansgitaristen)
Informant #2	K -----X-----	H/M (Kapellmesteren)
Informant #3	K --X-----	H/M (Musikerforskere)
Informant #4	K -----X-----	H/M (TV-produsenten)
Informant #5	K -----X-----	H/M (Sangskribenten)
Informant #6	K -----X-----	H/M (Dirigenten)
Informant #7	K -----X--	H/M (Bedriftsgründeren)

Jeg er nok 2/3 håndverker og 1/3 kunstner, som vil si en type brukskunstner. Jeg føler at jeg har noe å komme med. For at man skal utøve kommersiell drift må det være noe hold i det i bunn, en slags kunstnerisk funksjon med det man gjør (Kapellmesteren) Sitat 5.3.1a

Jeg er veldig nærme kunsten der, men det har også med å gjøre at jeg er innenfor en sjanger som kalles «ny kunstmusikk». [...] Europeisk ny musikk springer jo ut fra modernismen og autonomitankegangen. Adornos material-estetikk [...]. Tanken om at musikken er et autonomt kunstverk og ikke forholder seg til et marked eller noe man skal selge, det står veldig, veldig sterkt innenfor den estetikken. (Musikerforskeren) Sitat 5.3.1b

I [Rikssendt TV-program] Der er det masse kunstneriske beslutninger man tar, som også krever pragmatiske hensyn. Og i det skjæringspunktet befinner jeg meg hele tiden (TV-produsenten). Sitat 5.3.1c

Hvis jeg oppsummerer alt, så går jeg *dit*. Det gjelder også kommersielle ting, de prøver jeg å se så kunstnerisk at det virker bra kommersielt. Og da er det morsomt. Hvis jeg gjør det bare for å gjøre en jobb, vil jeg slutte med det (Dirigenten). Sitat 5.3.1d

Jeg mener man skal lage musikk for seg selv, men også for andre. Da må man ta inn over seg hva folk liker (Bedriftsgründeren). Sitat 5.3.1e

5.3.2 Hvordan dannes musikkentreprenørers kunstsyn?

Som noen besvarelser fra del 5.1 og 5.2 har vist, kan et fenomen bli påvirket av flere ulike faktorer. Det kunstsynet musikere har, får konsekvenser for veldig mange andre valg, blant annet hvordan de forholder seg til økonomisk lønnsomhet og hvordan de foretar karrieremessige valg.

Musikerforskeren var den av informantene som definerte seg lengst til venstre på kunstsynaksen. Med utgangspunkt i sin plassering, nærmest K'en, fortalte hun om sine kunstrefleksjoner. Herfra vil jeg vise hvilke oppfatninger hun og de andre informantene delte, da de ble stilt spørsmål vedrørende deres kunstsyn.

Alle kulturer til alle tider har hatt noe innenfor den sjangeren vi kaller kunst, så jeg tror det beviser at det er noe grunnleggende essensielt i hva mennesker trenger (Musikerforskeren). Sitat 5.3.2a

Musikerforskeren uttalte seg om hvilke måter hun mener en musiker kan reflektere rundt sitt eget fagvirke som utøver. Et slags identitetsarbeid, som påpekte et behov for i musikkutdanningen:

«hvorforskal jeg spille piano?» og «hvordan kan jeg gjøre det i relasjon til andre kunstarter?» Tenke litt *større* enn bare musikk som et håndverksfag, mer som ett kunstoffag. Jeg kunne gjerne ha ønsket det i større grad [i utdanningen] (Musikerforskeren). Sitat 5.3.2b

Da hun gjorde rede for sine veivalg, fortalte Musikerforskeren om hvordan hun tok et steg ut fra de konvensjonelle orkesterkretser og viet tid til å stille spørsmål ved tradisjonene som finnes der. Til forskjell fra Musikerforskeren, plasserte Bedriftsgründeren seg på den andre enden av kunstsynaksen. Han fortalte om en observasjon fra videregående, der mange av hans medstudenter på musikklinjen fikk et endret musikk-syn i løp av de tre årene de gikk der, noe han stilte seg kritisk til.

Musikklinja på VGS fører ofte med seg en endring i hva slags musikk man spiller fra man begynner til når man slutter. Når man slutter, spiller man jazz (Bedriftsgründeren). Sitat 5.3.2c

Med unntak av disse to, var det ingen av de øvrige informantene som gikk spesifikt inn på tiden de ble oppmerksomme på dannelsen og fremveksten av sitt kunstsyn. De øvrige fem informantene omtalte i større grad de ulike veiene fram mot dannelsen av sitt virke, slik det totale bildet ser ut den dag i dag. Musikerentreprenøren og Bedriftsgründeren har det fellestrekk at de stiller kritiske spørsmål ved de kunstrelaterte perspektivene og tradisjonene de har vært en del av.

5. 3. 3 Hvordan utvikles musikkentreprenørers arbeidsformer?

Hvordan er det da at en musikkentreprenør finner, eller blir funnet, på veien mot dannelsen av et interdisiplinært og sammensatt virke? Finnes det noen gjenkjennelige faktorer som er felles for informantene i utvalget, eller er det kun tilfeldighetene som råder?

Når det gjelder utviklingen av musikeres arbeidsformer, kan det se ut til at det finnes fire sentrale påvirkningsfaktorer Det kunstsynet en musikkentreprenør har, sammenlagt med hennes habitus, samt erfaringer av hvilken aktivitet som gir avkastning, er med på å prege hennes valg av arbeidsformer. Det virker også som musikkentreprenører har nytte av evnen til å se nye muligheter. Gjennom å se hva de selv har kapasitet til å sette i gang, som også har potensiale til å bestå, kan deres arbeidsformer tre frem. TV-produsenten fortalte om hvordan han foretok sine valg.

Jeg ser at plateprodusent-rollen er i en bransje som er fryktelig usikker. Jeg har ikke hatt noen bestselgende kjempehit som jeg har produsert. Hadde jeg hatt det, hadde sikkert karrierevalget snudd, men innenfor TV har de produksjonene jeg har jobbet med hatt tilstrekkelig suksess til å bli rebooket. [...] Du vet i hvert fall hvor mye penger du får, og sånne aspekter er jo ganske viktige når man har familie, hus og bil som skal betales. Da må kunstneren, [TV-produsentens navn] spille andrefiolin, rett og slett (TV-produsenten)
Sitat 5.3.3a

Slik TV-produsenten begrunner sine valg, kan det sies at han har unngått risiko, men musikkentreprenører kan også finne veien frem til sine arbeidsformer gjennom risikable valg. I en situasjon før musikerkarrieren hennes skjøt fart, valgte hun bort et jobbtilbud med fast inntekt.

Samtidig vet jeg at jeg sto mellom et valg, for jeg bodde i [lite befolket region]: om enten å takke ja til en fast stilling som journalist i regionalavisa der. [...]. Man kan vel si at jeg tok et bevisst valg da jeg var 18, da sa jeg nei til den faste journaliststillingen (Sangskribenten).
Sitat 5.3.3.b

Disse to uttalelsene har en felles tolkningsmulighet: Det kan ligge svært ulike årsaker bak beslutningene og veivalgene musikkentreprenører tar i utviklingen av sin karriere. Gjennom intervjuene i denne studien har også noen flere påvirkningsforhold blitt belyst.

5. 3. 4 Når kunstsyn og karrierevalg påvirker hverandre

I andre besvarelser forteller noen informanter om vurderingssituasjoner der de kunstneriske hensyn får veie tyngst, og praktiske eller økonomiske hensyn kommer i andre rekke. .

De spør meg og da sier jeg ja til det, *under forbehold* om at jeg har ønsker om å sette en retning for det kunstneriske. Jeg mener at vi bør utfordres musikalsk og kunstnerisk [...] [Det musikalske] materialet må være en blanding av kunst, men også *forståelig* kunst for publikum (Dirigenten). Sitat 5.3.4a

Dirigenten forteller at han planlegger gjennomføring av plateprosjekter med hans eget navn og uttrykk. I den sammenheng har han behov for å komme frem til en beslutning angående mulige retninger for prosjektene. Beslutningen kan tas med utgangspunkt i ulike hensyn. Han spør seg:

«Skal det være stort ensemble eller en minimal besetning?», fordi det gjør det lettere å jobbe? Så innser jeg at den tankegangen må jeg slå fra meg, fordi det har ikke noe med kunsten å gjøre (Dirigenten) Sitat 5.3.4b

Her viser Dirigenten en holdning som kanskje viser at hans kunstsyn veier mer enn eventuelle økonomiske eller praktiske hensyn. Fra en annen synsvinkel forteller TV-produsenten om brudd med en oppdragsgiver på grunn av uforenlige kunstneriske standpunkt. Til tross for at han innrømmer å ha latt kunsten havne på andreplass i andre sammenhenger, var altså dette en konflikt der TV-produsenten valgte å gå ut.

Å gå ut derfra er et valg jeg føler jeg er stolt av: Når de [TV-sendt musikkproduksjon] bare undergraver alt som har musikalsk verdi, blir det for mye. Når de mener at det er viktigere med fetere lysrigg enn å ha korister, blir det for mye for meg (TV-produsenten). Sitat 5.3.4c

Gjennom intervjuene har informantene gradvis avdekket et voksende antall nyanser innenfor musikkentreprenørskap. En av de nyansene er balansen mellom det TV-produsenten kalte «musikalsk verdi», og hva som antas å ha kommersiell verdi. Uten at det nødvendigvis må tolkes som en motsetning, avslører Musikerforskeren en kunstnermentalitet som tar betydningen av økonomisk lønnsomhet inn over seg.

Når det er sagt betyr jo ikke det at man kan ha en entreprenøriell tankegang i hvordan man lager konserter eller finner arrangører, men *selve musikken* og virket i estetikken har en ganske høy grad av autonomitet (Musikerforskeren). Sitat 5.3.4d

Som et resultat av det økte politiske fokuset på at kunst skal være økonomisk lønnsomt, har det oppstått noen motreaksjoner fra kunstnerne selv, noe TV-produsenten er et eksempel på.

Det de sier er at «hvis det ikke er populært er det ikke bra». Da har du ikke skjönt verdien av kultur. Det blir litt paradoksalt, at ens egen [TV-produsentens] virksomhet er veldig markedsorientert. Men det handler litt om hvor man definerer seg [han peker på arket med krysset i midten av aksene] (TV-produsenten). Sitat 5.3.4e

Som han selv innrømmer, peker TV-produsentens holdninger i en retning, men hans yrkespraksis peker i en annen. Her virker det som om han har utviklet en evne til å ha to tanker i hodet samtidig, og se hvilke situasjoner som krever bruk av ulike kompetanser. Han forklarer sitt delte ståsted slik:

Jeg velger å være pragmatisk til livet som sådan. Jeg vil velge å være håndverker for dem som ønsker at jeg skal være håndverker, så må jeg på en måte *finne* kunsten i *måten* jeg leverer det på, uten at de nødvendigvis forstår det. Det har mye mer med selvtilfredsstillelse å gjøre enn hva bestillingen er. (TV-produsenten). Sitat 5.3.4f

Altså ser det ut til at TV-produsenten har skapt seg en slags teknikk for hvordan å ivareta sitt eget kunstneriske ståsted, samtidig som han forsøker å navigere i et kommersielt landskap.

Informantene forteller altså at kunstsyn og arbeidsformer står i et gjensidig påvirkningsforhold. I noe ulik grad virker det som om informantene bruker sitt kunstsyn som et slags moralsk kompass eller maksime og at dette får det siste ordet i tilspissede valgsituasjoner.

5.3.5 Arbeid med og uten formell utdanning

Disse syv livsverdenintervjuene som er denne studiens kjerne, har hatt sitt utgangspunkt i en intervjuguide, der formell utdanning har vært et tema. Innenfor det temaet var det tre uventede besvarelser som lot et nytt tema tre frem, nemlig at noen informanter er engasjert i arbeidsfelter de

ikke har utdanning innenfor. Jeg er åpen for at det finnes eksempler jeg ikke har kunnskap om, men det disse tre eksemplene avdekker var noe nytt og overraskende.

Sangskribentens ulike arbeidsformer er skissert i starten av dette kapitlet, men for å lette lesningen, vil jeg nevne at hun har studert litteraturvitenskap og har et tydelig fokus på tekstsformidling og tekstproduksjon i sitt virke. Utover dette, har hun ingen erfaring eller utdanning i å fungere som redaktør. Likevel forteller hun at hun nylig er engasjert som redaktør for et magasin.

Når det kommer til redaktørjobben har jeg understreket at jeg ikke har noen redaktørfaring. På tross av dette vil de at jeg skal være med på prosjektet. Det eneste jeg har å vise til er 10 studiepoeng med manusredigering (Sangskribenten). Sitat 5.3.5a

De siste tre-fire årene har ført til en endring i sammensetningen av Dirigentens arbeidsformer. Dette har skjedd som en konsekvens av at han deltok i [to TV-sendte musikkprogrammer].

Ved at folk har sett meg på skjermen har det resultert i at jeg har blitt ringt opp som dirigent i ganske mange sjangre. Det er ganske morsomt, fordi jeg har *null utdanning* innenfor direksjon. Alikevel er nesten 50% av mitt virke direksjon (Dirigenten) Sitat 5.3.5b

Også Bedriftsgründeren arbeider med noe han ikke har formell kompetanse innenfor.

For eksempel rekruttering har jeg ingen utdanning i, men jeg gjør det likevel. Så man blir gitt mye ansvar (Bedriftsgründeren). Sitat 5.3.5c

Her ser vi altså tre tilfeller av lønnsom virksomhet, der den involverte musikkentreprenør står uten relevant erfaring eller formell utdanning. Hvilke valg en annen person ville gjort i tilsvarende situasjoner, kunne vært et interessant sidetema for en annen undersøkelse.

5.3.6. Balansekunstnere

Slik informantene har uttalt seg om sine kunstsyn og arbeidsformer, ser det ut til at mange har valgt å definere sitt kunstneriske ståsted og hvilke arbeidsformer som er forenelige med det. Realistiske refleksjoner om lønnsomhet blir forsøkt balansert med kunstneriske visjoner. Målet med slik balansekunst kan være å få en opplevelse av å ha sin kunstneriske integritet i behold.

Det er kanskje noe av det jeg liker best med denne bransjen her: Sitte på en scene og framføre ting man har jobbet lenge med, som man kan være stolt av og vise det fram til de «store folkemasser». Så: superkommersielt, men samtidig prøver man å ha god faglig tyngde i alt man gjør, så det er ordentlig håndverk bak det man holder på med (Kapellmesteren). Sitat 5.3.6a

Slik Kapellmesteren ordlegger seg, kan det se ut som han, også har skapt seg en slags teknikk for å stå i balansen mellom kunst og kommersialitet. TV-produsenten fortalte om noe lignende i sitat 5.3.4f, som igjen kan antyde at det finnes noen fellestrekk i hvilke tenkeverktøy og teknikker

musikkentreprenører bruker. Eksemplene har vist seg i de arbeidssituasjonene der musikken fungerer under tydelig formulerte målsettinger av kommersiell art.

I en besvarelse medga Sangskribenten å ha observert en ulempe ved sider av sin egen tenkemåte. Det dreide seg om muligheten for å bli overarbeidet, og hvilken risiko det medfører. Slik utdypet hun dette, etter å ha reflektert over viktigheten av å opptre ansvarlig ovenfor sin familie:

Når det ikke ligger naturlig i min person å tenke økonomisk, kan det føre til at arbeidsmengden blir ekstremt mye større enn det den burde vært. Fordi man både gjør det som trengs for å få ting til å gå rundt, *i tillegg til* at man hiver seg uti [andre] prosjekter fordi det er der det kunstneriske hjertet banker (Sangskribenten). Sitat 5.3.6b

Det var interessant å oppdage måten personlighetstyper og personlighetstrekk påvirker hver enkelt musikkentreprenør i valgsituasjoner. Dette kan kanskje avsløre hvordan de har funnet frem til sine nåværende arbeidsformer. Rastløshet, i kombinasjon med en opplevelse av uforløst kreativ kapital, kan føre noen til å ønske seg til nye jaktmarker, slik Kapellmesteren forteller:

Jeg kjenner at jeg blir fort rastløs hvis jeg ikke har *ansvaret* for ting. Hvis jeg bare skal utøve en oppgave: «her er notene, spill det», da mister jeg fort foten på det. Det er nok noen sånne lederegenskaper jeg liker å dyrke. [Jeg] liker å ha styring, liker å ha kontroll (Kapellmesteren). Sitat 5.3.6c

I dette tilfellet viser Kapellmesteren en selvinnsett i hva det er som gjør at han har valgt som han har. Når det kommer til balansen mellom hans eget kunstsyn og arbeidsform, sier han:

Jeg er jo en kommersiell aktør, er ikke kunstner i det hele tatt. Jeg er ikke *dritbra* på en ting, men bra på mange forskjellige ting, sånn jeg ser på meg selv. Man må hele tiden se på seg selv i forhold til andre (Kapellmesteren). Sitat 5.3.6.c

Slik Bedriftsgründeren ser det, er det en ubalanse i måten kunst blir behandlet fra politisk hold, sammenlignet med andre fagfelter. I hans tilfelle, er det ikke fokuset på økonomisk lønnsomhet som er det bemerkelsesverdige, men observasjonen av bevilgede midler til kunstnerisk sektor.

Det er jo sånn at mange musikere får støtte fra staten, det får ikke vi i [IT-selskap]. Hvordan hadde det vært for musikere om de *ikke* fikk støtte? De er jo sykt heldige og det er ikke sikkert at det kan være sånn for alltid. Kanskje noen vil se tilbake om 20 år og tenke «Wow, det var litt rart at de fikk penger for å drive med musikk som ingen hørte på» (Bedriftsgründeren). Sitat 5.3.6d

Ved slutten av intervjuet forklarte Bedriftsgründeren at noen av hans meninger åpenbart er preget av bransjen han jobber i, men at han er åpen for andre måter å tenke om kunst.

Vi i [IT-selskap] er opptatt av at vi skal være veldig kundesentriske. Da forsvinner mye av egoet i kunst. Men verden ville fort vært et ganske kjedelig sted om alle var sånn. Så jeg setter veldig pris på at det er noen som driver med kunst (Bedriftsgründeren). Sitat 5.3.6e

Uttalelsene som har omhandlet balanse leder frem til noen spørsmål. Er entreprenørskap en sjangeruavhengig livsnødvendighet? Og er entreprenørskap så viktig å innføre i kunstfagutdanningene hvis det kun fører til et snevrere kunstoffang og fokus på salgbarhet? En av TV-produsentens avsluttende refleksjoner berører disse spørsmålene i noen grad.

Så er det jo en annen diskusjon om hvorvidt det er en dreining som er bra for samfunnet eller ei [det økte politiske fokuset på lønnsomhet innenfor kunstfag]. Det går på bekostning av en hel masse kulturelle uttrykk som ikke nødvendigvis har den kommersielle appellen. Jeg er stor motstander av den kulturpolitikken som føres nå, det synes jeg er helt *latterlig* (TV-produsenten). Sitat 5.3.6f

5. 3. 7 Oppsummering

Noen informanter har hatt tydeligere og mer spissede utsagn innenfor dette temaet enn andre. Det kan muligens skyldes forskjeller i deres kunstsyn og arbeidsformer. Så godt som alle informantene pekte på opplevelser der de bevisst valgte å trekke seg ut av et prosjekt, fordi arbeidet gikk på kompromiss med deres kunstneriske verdier. Det var få informanter som hadde klare tidsreferanser til når og hvordan deres kunstsyn ble til, noe som kan bety at dette er mer ubevisste prosesser. Artistene i utvalget, samt de som står i ansvarsposisjoner, hadde tydelig formulerte meninger vedrørende hva som oppleves som friksjonsområder mellom kunst og kommersialitet. En person som ikke har en lederrolle eller jevnlig må stå i front for musikalske prosjekter, kan tenkes å være mer avmålt eller fleksibel. Disse ulike nyansene kan gi en musikkentreprenør større grad av innsikt og rotfeste i sin egen kunstneriske identitet. Det medfører derimot ikke nødvendigvis at en slik innsikt bidrar til kommersiell suksess.

5. 4. Hvordan læres musikalsk entreprenørskap?

Som nevnt i kapittel 3, har det å konstruere helhetlige teorier om entreprenøriell kompetanse vist seg å være utfordrende (Saravathy, 2001, s. 2). Dette kan nok også gjelde arbeidet med å konstruere teorigrunnlag for musikalsk entreprenørskap. I denne studiens intervjuer kommer det fram at flere musikere arbeider innenfor felter de ikke har formell kompetanse i. Dette gir meg grunn til å tro at det kan finnes høyt verdsatte egenskaper og ferdigheter som ikke nødvendigvis erverves utelukkende ved insitusjoner eller gjennom teoretiske studier.

Likevel har alle informantene i studien noen form for formell musikkutdanning, om så dette kun gjelder musikkfag fra videregående skole. Informantene påpeker at musikkutdanningen har gitt dem mye verdifull kunnskap og erfaring, både i form av den faglige opplæringen, såvel som de sosiale bånd og uformelle kompetanser som nærmest regnes som forventede bivirkninger.

Jeg ønsker å lete nærmere etter dannelsesfortellinger for hvordan musikalsk entreprenørskap læres, og hvilke påvirkningskrefter som spiller inn. Det kan hende at musikkentreprenørskap læres gjennom ulike kombinasjoner av formell opplæring og uformelle erfaringer. Det kan også hende at informantene ikke nødvendigvis har reflektert mye over *hvordan* de har ervervet sine ferdigheter, men heller vært opptatt av å bruke dem i praksis.

5. 4. 1. Direkte og indirekte lærdom fra musikkutdanningen

Flere av musikkentreprenørene i denne studien arbeider med noe som er relatert til deres faglige opplæring. De forteller at de har hatt godt utbytte av det de har lært gjennom musikkstudiene. Dette gjelder både de som har dratt nytte av det faktiske faglige innholdet i musikkutdanningen sin, og de som har lært noe gjennom studentmiljøet eller samtaler utenfor undervisningen.

[Jeg lærte] harmonilære, komposisjon og arrangement, improvisasjon, håndverk på instrument, pedagogikk og metodikk, Direksjon begynte allerede i den tia, men det er mye mer nå. Alle de bein jeg står på er en del av det (Dirigenten). Sitat 5.4.1a

Dirigenten relaterer altså sitt nåværende virke i svært stor grad til musikkutdanningen sin. Også Kapellmesteren understreker at han fikk rom for å utvikle sentrale ferdigheter gjennom studiet.

Da fikk man hele den studiobiten, med alt fra produksjon, lydvalg, arrangering og komponering. Jeg fikk egentlig alt i ett i de timene med [instrumentallærer] [...] Jeg tror også at jeg fikk god hjelp til å tilrettelegge for andre retninger som jeg kunne gå, og fikk lov til å utvikle meg på de premissene (Kapellmesteren). Sitat 5.4.1b

Gjennom sine besvarelser fungerer Dirigenten og Kapellmesteren som gode ambassadører for den formelle musikkutdanningen. Ut over ferdighetene som er mest musikkrelaterte, forteller

Bedriftsgründeren om hvilke andre kompetanseformer han drar nytte av i sitt nåværende virke.

Ja, det forsvinner litt når man tenker i ettertid. Man blir vant til å stå foran folk og snakke: presentasjonsteknikk og kreative prosesser. Så er det også nyttig at man får en annen bakgrunn enn det alle andre har (Bedriftsgründeren). Sitat 5.4.1c

5. 4. 2 Lærdom fra livets skole

For å videre undersøke muligheten for at det kan finnes viktig kunnskap og erfaring musikere utenfor institusjonene, fikk informantene spørsmål om hva de lærte utenfor musikkutdanningen som har vært viktig for dem. Frilansgitaristen forteller om hvordan man forventes å jobbe seg inn i feltet.

Sånn er det ikke i alle bransjer, men sånn er det for musikere. Det innebærer en dugnadsinnstilling og at man er litt sånn 'læresvein'. Før man har bevist at man er bra nok til å få bra jobber, må man vise at man er dyktig [...] da kan man gjøre det gjennom å ikke ta betalt, men jeg synes ikke det er bra når man undergraver ens eget yrke (Frilansgitaristen). Sitat 5.4.2a

En slik måte å markere sin verdi er velkjent i musikkretser, men Frilansgitaristen er den eneste informanten som prater om det i intervjuet. Andre ferdigheter informantene måtte oppdage på egenhånd kan muligens forklares med *når* deres musikkstudier fant sted.

Spesielt det musikktekniske var et selvstudium. [...] Jeg har lært meg selv dette, [...] jeg tror man har lært et tankesett, der man kan tenke litt epokemessig, [...] Det som er mitt arbeidsfelt, populærmusikken, det bygger på det som har skjedd siden 50-tallet. Man følger i like stor grad en teknologisk historie som musikkhistorien (TV-produsenten). Sitat 5.4.2b

Idet han ble bedt om å tidfeste og videre forklare hvordan dette musikktekniske selvstudiet fortonte seg, utdypte TV-produsenten det slik:

1992 var jeg med i et nyoppstartet studio. Der lærte jeg meg alt gjennom å prøve og feile. [...] Fordi jeg var veldig interessert **og hadde en lekegrind**, gikk det an å lære seg triksene. (TV-produsenten) Sitat 5.4.2c

Studiotid har også hatt mye å si for Sangskribenten, som fikk erfaring i et omfang som antakelig var ytterst sjelden for andre norske låtskrivere på hennes alder. Fra hun var 15 år var hun jevnlig i studiosituasjoner med målrettet arbeid under veiledning av hennes tidligste strategiske kontakt.

Ja og det gjorde også at jeg økte min produksjon, fordi det var noen der som hørte på alle idéene. De første låtene var jo virkelig ikke bra, men jeg utviklet meg gradvis. Også tekstene (Sangskribenten). Sitat 5.4.2d

Denne studioerfaringen, såvel som tilbakemeldingene og utfordringene fra tiden hennes på musikklinje, kan muligens ha vært forberedende for Sangskribentens virke. Hun forklarer det slik:

Det er klart at vi fikk kompetanse i å stå på en scene og slikt, men det hadde jeg ganske mye fra barndommen. Så jeg vil si at når det kommer til musikken lærte jeg mye av å få litt *motstand* (Sangskribenten). Sitat 5.4.2e

5. 4. 3 Tilpasningsdyktighet og endringsvilje

Motstand kan altså gi vekst, dersom det blir bearbeidet på rett måte. Videre fremheves tilpasningsdyktighet som et viktig entreprenørielt trekk i forbindelse med ulike opplevelser av motstand. For noen av informantene virker det som om dette innebærer tilpasning og justeringer av både tenkemåte og handlingsmønstre.

Man må liksom stikke fingeren i jorda hvis man skal leve som musiker og skape sin egen arbeidsplass fra dag til dag. Man kan spørre seg om den ene jobben med vafler i honorar kan skape noen kontakter eller bidra til å utvide ens nedslagsfelt. [...] Det vil da forhåpentligvis resultere i flere jobber (Kapellmesteren). Sitat 5.4.3a

Til tross for å ha studert ved institusjoner som har ledet henne inn mot en bestemt tenkemåte, valgte Musikerforskeren å søke en annen retning.

Fremveksten av verksbegrepet på 1800-tallet skapte et skarpere skille mellom det skapende og det utøvende. For meg personlig har det gradvis vokst frem et behov for å være en mer skapende utøver etter strengt å ha fulgt andre komponisters instruksjoner i mange år (Musikerforskeren). Sitat 5.4.3b

Som hun forklarte i del 5.1 om inspirasjonskilder, har ikke Musikerforskeren hatt noen særlig tilgang på forbilder hun kunne følge. Hun har gått ut og gjort seg erfaringer for så å bruke dem som referanser for veivalgene sine videre. Hennes brudd med orkestertradisjonen og valget om å satse på samtidsmusikk, førte henne ut i et landskap som var mindre økonomisk forutsigbart. Andre musikere ville kanskje valgt tryggere, men Musikerforskerens endringsvilje førte henne videre.

Samtidig så har erfaringen lært meg å stole på at det går bra. Jeg har veldig tro på tanken «energi ut, energi inn», altså sånn: så lenge jeg holder på med det som er viktig for meg, så vil jeg også få jobber som innebærer det som er viktig for meg. Det kan også være en slags livsløgn å gjøre andre ting enn det man virkelig ønsker i lengden. [...] Hvis man derimot satser på det man vil, vil man jo bli bedre til det og synlig ved å gjøre det (Musikerforskeren) Sitat 5.4.3c

Underveis i studietiden opplevde Frilansgitaristen å bli presentert for flere nye sjangeruttrykk, noe som kan ha bidratt til at han har valgt en vei mot å bli utøver innenfor mange stilarter.

Og så så jeg *verdien* i å mestre ulike sjangre, instrumenter og musikk man ikke hadde hørt på, fordi man var i et miljø med alt mulig (Frilansgitaristen). Sitat 5.4.3d

Gjennom informantenes uttalelser blir det mulig å observere at arbeidsvirkeligheten som musikkentreprenør kan kreve omstillingsevne og at den enkelte musikkentreprenør har kapasitet til å ta nye perspektiver og behov inn over seg.

5. 4. 4 Lærbare kjerneverdier for musikalsk entreprenørskap

Det kan til tider se ut som buzz-ordet «entreprenørskap» blir holdt frem som svaret på konflikten mellom drømmer og harde fakta, spennet mellom klingende kroner og ektefølt tonekunst. Men hvor skal man begynne for å tre over fra å være «bare» en musiker til å bli musikkentreprenør?

Dersom musikalsk entreprenørskap skal kunne komprimeres til noen lærbare kjerneverdier, kan det være mulig å finne eksempler blant noen av egenskapene Kapellmesteren holder frem:

[Man må] være flink til å tenke logistikk, generell sjangerforståelse, musikalitet til å tilpasse seg mange forskjellige retninger (Kapellmesteren). Sitat 5.4.4a

Musikkforskeren tenkte over hva slags innsikt hun skulle ønsket at musikkutdanningen ville gitt henne. Hvis satsningen på entreprenørskap i utdanningen skal innfri til Musikerforskerens ønsker, bør den involvere

[pragmatisk]: hvordan musikklivet virker og hvordan man kan skape prosjekter. Gjerne med gode eksempler og rollemodeller, folk som faktisk *er* ute i feltet og har skapt sin egen

arbeidsplass. Det tror jeg kunne vært veldig inspirerende og gi studentene tro på at man kan *skape* sitt eget (Musikerforskeren). Sitat 5.4.4b

5. 4. 5 Oppsummering

I forbindelse med hvorvidt musikalsk entreprenørskap kan læres og i så fall *hvordan* det læres, har informantene fortalt at de har tilegnet seg sine ferdigheter i møtet mellom det formelle og uformelle. Informantene har utdypet at de verdsetter kombinasjonen av ny kunnskap gjennom formelle musikkstudier og praktiske erfaringer gjennom et utøvende virke. Frilansgitaristen var den eneste som holdt frem dugnadsarbeid og lavere pris som måter å være konkurransedyktig på. Det betyr ikke nødvendigvis at fenomenet ikke er utbredt. Det kan heller bety at musikkentreprenørene i utvalget ikke forholder seg like mye til slikt, ved at de nå er i mer etablerte livsfaser.

Hvis det er noe som kan fungere som en øvelse for å vokse som musikkentreprenør, må det trolig være å starte med å gjøre seg kjent med entreprenørielle tenkemåter. Det kan hjelpe musikere i å iverksette sine idéprosjekter og etterhvert gjøre dem til varige virksomheter. I tillegg til dette har flere informanter nevnt fleksibilitet, tilpasningsdyktighet og åpenhet for forandring som viktige egenskaper og holdninger. I neste del vil jeg forsøke å komme enda nærmere et svar på hvordan musikkentreprenørene har funnet frem til sine nåværende arbeidssituasjoner. Gjennom å se til deres visjoner, samt hvilke veier og omveier musikkentreprenørene har gått, håper jeg å finne noen spor som vil hjelpe meg i å besvare masteroppgavens problemstilling.

5. 5 Visjoner, veier og omveier

Gjennom de kategoriene og undertemaene som har blitt presentert så langt, har jeg forsøkt å gi et innblikk i hvem den enkelte informant er. Deres erfaringer, holdninger og beslutninger avslører at det finnes noen likheter mellom dem, men ulikhetene er flere. Denne analytiske kategorien rommer uttalelser som berører oppgavens kjerne: problemstillingen. Musikkentreprenørens visjoner og valg beskrives i lys av ytre omstendigheter og hendelser, og noen har litt mer på hjertet enn andre.

5. 5. 1 Konkrete mål og planer, eller fravær av dem

Informantene ble bedt om å fortelle om hvordan de forholder seg til kortsiktige og langsiktige mål. Deres besvarelser dekker et vidt spekter av holdninger. Det blir også klart at de er planmessig anlagte i svært ulik grad. Noen er tydelige på at de handlet målbevisst, men andre ikke planla noe.

Jeg tror det viktigste målet jeg hadde, er at jeg har lyst til å leve av det og at det skal være jobben min. Det var først da jeg hadde studert i to år, jeg var kanskje 23 år, at jeg tenkte at «dette kan gå». [...] Jeg har hatt andre mål også: Ble spurt om å prøvespille med [kjent

norsk metallband], og det var ikke en toukers prosess, men *måneder* med øving (Frilansgitaristen). Sitat 5.5.1a

Siste halvdel av Frilansgitaristens svar er noe av det som gjorde at jeg fikk øyene opp for ham som mulig deltaker i intervjuundersøkelsen. Hans evne til å tenke planmessig og gjennomføre noe som var svært krevende, ble til en historie om inspirasjon blant dem som nevnte hans navn som deltaker. Kapellmesteren viser lignende trekk, idet han forteller om visjonen som oppsto i tenårene.

Det har vært både bevisste og ubevisste mål: Det første bevisste var da jeg var 15. Da tenkte jeg «en gang skal jeg sitte som kapellmester på [etablert teaterscene]» etter å ha vært på forestilling med foreldrene mine. (Kapellmesteren). Sitat 5.5.1b

Slik Kapellmesteren har forholdt seg til denne tidlige visjonen, har det krevd mye fokus på de praktiske musikkferdighetene. I tillegg skildrer han en vandring som har involvert mange ulike medspillere, som virker å være vel så viktige. Han fremhever viktigheten av å ha en bevissthet om hva slags betydning den sosiale faktoren kan få for andre sider ved virket som musikkentreprenør.

Når du kommer inn, er det opp til deg selv hva du vil gjøre med kompetansen din. Da må du bygge broer, være smart og gjøre den jobben som skal til. Ha klare mål og klare visjoner for hvilken retning man har lyst til å gå, istedet for å sitte og vente på en telefon (Kapellmesteren). Sitat 5.5.1c

Visjoner og målsettinger kan også oppstå senere i livet. Dirigenten, den eldste informanten i utvalget, forteller at han har valgt å sette en retning for de kommende 20 årene.

Så jeg har satt meg en plan om at innen jeg blir 70, skal jeg slippe et album annenhvert år. Det er et fiktivt tall, *fordi jeg ikke vet hvor langt jeg kommer*, men det er i hvert fall *et mål*. Man har altfor få mål i livet, langsiktige mål man kan jobbe for (Dirigenten). Sitat 5.5.1d

Dirigentens holdning til langsiktige mål skiller seg kanskje fra måten yngre musikere tenker, spesielt hvis Sangskribenten skal brukes som sammenligningsgrunnlag.

Hvis jeg skal være helt ærlig, så føler jeg selv at jeg bevisst ikke *valgte det*. Ikke det at jeg ikke valgte det bevisst, men at jeg bevisst *ikke* valgte det. Fordi i den perioden og den alderen, hadde jeg en overbevisning om at de dørene som skulle åpne seg, de åpnet seg, og de som ikke skulle gjøre det gjorde det ikke. Så jeg hadde ingen *plan* (Sangskribenten). Sitat 5.5.1e

I utgangspunktet kan Sangskribenten tolkes dithen at hun aktivt holdt seg unna planlegging og konkrete mål for sin musikerkarriere. Likevel kan den underliggende åpenheten for «de dørene som skulle åpne seg» være et produkt av en slags visjon. I den forstand har kanskje hun og Dirigenten flere likhetstrekk enn det man først ville antatt. De håndfaste målene Dirigenten har satt seg, med tidfesting og omtrentlig forventede utfall, nyanseres likevel ved hans åpenhet uventede hendelser underveis. I nyere tid skildrer Sangskribenten en litt annen måte å tenke om målsettinger og planer.

I løpet av 2006 hadde jeg en brukskunststilling, der jeg plutselig bestemte meg for at «nå skal jeg lære meg å sy». [...] I 2006 skjedde det så mye at jeg har veldig vanskelig for å huske alt (Sangskribenten). Sitat 5.5.1f

Her kommer det frem at Sangskribenten satte i gang målrettet arbeid for å utvide sin kompetanse. Enten det er snakk om å tilegne seg nye evner eller gå nye veier, vil det antakelig være et resultat av konkrete mål eller informantenes holdninger. Idet Musikerforskeren går nye veier forklarer hun at:

Det å velge å forlate orkester idet jeg oppdager at det ikke ligger mitt hjerte nærmest er et resultat av et mål og en konstant verdi, vil jeg si (Musikerforskeren). Sitat 5.5.1g

Musikerforskerens valg er et tydelig eksempel på at vanskelige beslutninger kan bli gjennomført ved måle dem opp mot overordnede visjoner og verdier. Likevel er det ikke alltid slik at informantenes mål og visjoner lar seg gjennomføre. Hva gjør de når idéene ikke blir virkeliggjort?

5.5.2 Hindringer og begrensninger

I møte med sine egne begrensninger forteller informantene om ulike måter å håndtere dem på.

Frilansgitaristen, som tidligere sa at målet hans var å leve av å spille, fortalte at det tok en stund før spilleforespørlene kom:

Jeg var fast bestemt på hva jeg skulle gjøre, håpte det skulle ta seg opp, og jubla for hver jobb. [...] Jeg tror aldri jeg har vært noe *sinnsykt* talent, men helt streit. Så har det tatt tid å bli bra og få jobber som passer til meg, fordi jeg kan ikke gjøre alt (Frilansgitaristen). Sitat 5.5.2a

Denne refleksjonen rommer noen entreprenørielle tenktemåter. Frilansgitaristen forteller at han har kommet overens med de begrensningene han har møtt og jobbet ut ifra det han hadde for hånd.

Bedriftsgründeren fant sin nye karriereretning gjennom å møte en tilsvarende begrensning.

Det var vel det at jeg oppdaget at jeg var ikke så god på gitar som jeg trodde. Så jeg skjønnte at dette kanskje ikke var veien å gå videre. Da ble jeg litt demotivert for øving, og så var det det at jeg syntes det var gøy å drive med business, selge noe og utvikle produkter (Bedriftsgründeren). Sitat 5.5.2b

Disse to eksemplene kan føre musikere til å spørre seg om visjoner og mål nok i seg selv. Det er mange fokuserte og dyktige mennesker som ikke lykkes i å omgjøre sin idé om til varig virksomhet. Noen av musikkentreprenørene kan sies å være svært vellykkede, men er det utelukkende hardt arbeid mot en visjon som fører til det? Flere av dem innrømmer at tilfeldigheter spiller inn ved flere anledninger, og gjerne i større grad enn noen av dem hadde forventet.

5. 5. 3 Når tilfeldighetene råder

Åpenhet for tilfeldigheter blir nevnt som et entreprenørielt trekk ved flere anledninger i kapittel 3 og 4. Underveis i intervjuene har samtlige informanter pekt på tilfeldigheter som en vesentlig faktor i deres karrieredannelse. Noen ganger fører tilfeldigheter til hurtig vekst, og andre ganger fortøner de seg mer som opplevelser av å være på en omvei.

Veien ble *veldig* til mens jeg har gått. Jeg har vel ikke hatt noen overordnet *plan* for karrieren. Det mest karrierebevisste valget jeg har tatt var vel å flytte fra [by i Norge] Det er det mest selvbevisste karrierevalget jeg har gjort (TV-produsenten). Sitat 5.5.3a

TV-produsenten er langt ifra alene. På hver sin måte, deler alle informantene lignende refleksjoner. Her skildres en regelmessig forekomst tilfeldigheter og en gradvis utvikling av informantenes virke.

Jeg tenkte vel aldri at «dette her kommer til å bli karrieren min». Det bare *ble* sånn. (Kapellmesteren) Sitat 5.5.3b

Den har nok vært mer snublete enn andre ting. For eksempel det med den tegneboka (Sangskribenten) Sitat 5.5.3c

Heller det at jeg oppdaget det enn at det var planlagt. Jeg har aldri tenkt at «*den* bransjen vil jeg inn i’, eller «det vil jeg gjøre». Jeg driver med mye mer forskjellig nå enn jeg hadde trodd (Bedriftsgründeren). Sitat 5.5.3d

De andre tingene har jo selvfølgelig blitt til etterhvert. Selv om man kan se at noen ting ligger i emning, visste jeg ikke for 20 år siden at jeg kom til å forske og ta en doktorgrad. Det er ikke en lineær akse, nei. (Musikkforskeren) Sitat 5.5.3e

Ikke noe konkrete tall, det ene førte litt sånn til det andre. Jeg spilte allerede i Tyskland med storband, og da merket jeg at det var manko på arrangementer. Jeg ble spurt: «du er jo flink med noter, kan ikke du skrive noen arr?». Jeg tenkte at jeg kunne prøve, men hvis jeg hadde sett det nå ville jeg tenkt at det var katastrofe (Dirigenten). Sitat 5.5.3f

På hver sin måte har informantene opplevd å se en gradvis progresjon i sin karrieredannelse.

Likevel er ikke denne progresjonen utelukkende et resultat av strategisk arbeid for å nå visjoner og mål. Etter å ha fullført en lengre utgreiing om sin vei fra å være blottet for musikkteoretisk kunnskap, til å gjennomføre musikkstudier og bli en etablert TV-produsent, legger informant 4 frem sin korte oppsummering:

Poenget mitt er at, det var bare *tilfeldig*, fordi noen hadde sett noe i meg. Det var ikke en karrierevei jeg søkte, men en vei som *ble* slik (TV-produsenten). Sitat 5.5.3g

Mot slutten av oppsummeringen valgte TV-produsenten å utdype oppsummeringen litt grundigere:

Og så tror jeg nok at Hvis du lar tilfeldighetene råde litt, som jeg egentlig har gjort, vil omgivelsene ta en del valg *for* deg, idet de merker hva du er god på og hva du får til. Noen

ting har jeg gjerne klart bedre enn andre og så har omgivelsene mine gjort en del valg for meg, gjennom at jeg blir rebooket til noe og ikke booket til noe annet (TV-produsenten). Sitat 5.5.3h

Musikkentreprenørene forteller at noen veivalg kan oppleves tilfeldige, men det kan også virke som at entreprenørenes egen interessedragning spiller inn som en underliggende påvirkning. Om han ikke landet nøyaktig der han er, ville TV-produsenten likevel ha havnet i det miljøet han arbeider i.

Det er ganske spesifikt. Jeg tok ikke musikkfag på videregående, men realfag. Jeg var mer, eller *minst* like interessert i teknikk og slikt, så jeg var på nippet til å søke på en utdanning som programingeniør i [TV-kanal]. Da ville jeg i prinsippet ha jobbet som en av de jeg hele tiden arbeider med nå, på den tekniske siden. Så det at jeg valgte musikkutdanning var veldig tilfeldig (TV-produsenten). Sitat 5.5.3i

5. 5. 4 Når økonomi og relasjonelle forpliktelser påvirker veivalg

Om ikke økonomisk fortjeneste blir beskrevet som en faktor relatert til inspirasjon, kan det kanskje sies i noen større grad at økonomiske hensyn kan få påvirkning på en musikers veivalg. Uten at jeg nødvendigvis forventet det, trakk flere av informantene inn familie og relasjonelle forpliktelser som påvirkningsfaktorer for deres veivalg. De medga at de har flere faktorer å ta hensyn til nå, enn ved starten av sin vandring som musikere.

Karrierevalg henger sammen hvor du står i livet sånn ellers. Barna mine på seks og elleve år markerer en tydelig forskjell i prioritering, [...] jeg har vært relativt pragmatisk i forhold til hva som betaler seg og ikke (TV-produsenten). Sitat 5.5.4a

To av artistene i utvalget nevnte også familie som en påvirkningsfaktor. De nevnte en form for tvang i dette, som ingen andre informanter har beskrevet på samme måte.

Nå ligger det største spenningsfeltet i om jeg kan forsvare ovenfor min familie og mine barn å holde på med musikk, i forhold til at man skal få hjulene til å gå rundt. Man blir på en måte «tvunget» til å tenke mye mer økonomisk (Sangskribenten). Sitat 5.5.4b

Uten å ha kjennskap til dette beskriver Dirigenten en slags form for frivillig tvang. Det kan se ut som at han antydte en normalisering av arbeidsformene sine idet han fikk familieforpliktelser.

Det er jo litt slik at i løpet av livet skjer det en del ting. Da jeg fikk familie måtte alt litt bli mer A4, og det bidro veldig til at jobben og dagene ble litt mer like, i forhold til valgene man tar om å søke seg til en fast jobb [...] Det er både et frivillig og et tvunget valg (Dirigenten).Sitat 5.5.4c

5. 5. 5 Oppsummering

Det viser seg at disse syv musikkentreprenørene har vidt forskjellige visjoner og målsettinger, enten som resultat av deres personlighet eller oppvekst og utdanning. Samtidig blir det også klarere at det finnes en del gjennomgående likheter mellom dem, i måten de har vært åpne for tilfeldigheter og

måtene de har taklet hindringer og omveier. Musikkentreprenørene viser også evnen til å se sitt virke i kontekst av livet forøvrig, noe som demonstreres gjennom valgene de tar for sin familie.

De store langsiktige planene viser seg unntaksvis, men i stedet for omfattende handlingsplaner med mange punkter, forteller eksempelvis Sangskribenten og Frilansgitaristen om delmål som har blitt til underveis. Slike delmål har bidratt til å utvide musikkentreprenørens kompetanse og nedslagsfelt. Om så det har skjedd i det små, har oppnåelsen av disse små målene gitt dem mestringsfølelse, og kanskje også økt tro på sine evner.

I neste del gis det rom for de historiene som gjerne ikke er fullt så populære. Motgang, konflikter og valgsituasjoner som innebærer risiko kan gjerne kalles medaljens bakside, men er like fullt en del av virkeligheten som musikkentreprenør. Det finnes noen klare skillelinjer, der ulikhetene i musikkentreprenørens posisjoner og arbeidsmåter bringer med seg tilsvarende ulikheter i mengden motgang de beskriver.

5. 6 Tunge tider, tanker om motgang

Motgang kan gi dypere verdsettelse av de opplevelsene man får av suksess og medgang. I intervjuene var det interessant å observere et tydelig skille i forekomsten av opplevd motgang. Disse skillelinjene utspiller seg mellom ulike entreprenørkategorier, der noen har flere og mer omfattende opplevelser av motgang enn andre. Det var påfallende å se at de som rapporterte mest opplevelser av motgang og risiko var de som hadde vært lengst fremme i rampelyset: artistentreprenørene.

5. 6. 1 Fravær av virkelighetsorientering

I kapittel 4 kom det frem at utdanning i entreprenørskap kan gjøre potensielle entreprenører klar over «hvor vanskelig det er å etablere bedrifter» (Kolvereid, 2006, s. 34). Slik Frilansgitaristen ser på markedet for utøvere, ville et realistisk bilde av hva man går til være verdifullt for mange.

Hvis man tenker på hvor *vanvittig* mange 16-åringer som har lyst til å bli artister, ser man at det er en helt *urealistisk* mengde i lys av antallet som faktisk kan leve av dette og ha det som en jobb. Det er viktig at folk får beskjed om at det er tøffe tak og at det ikke er for alle (Frilansgitaristen). Sitat 5.6.1

5. 6. 2 Risiko som fortidsfenomen

Andre informanter mener de ikke har opplevd så mange risikofylte valg eller situasjoner. Dersom de har det, må de se tilbake til oppstartsfasene sine, altså i fortiden.

Nei, egentlig ikke som jeg kommer på. Det har vært en risiko å jobbe så mye i forhold til

privatlivet. Når det gjelder jobb har jeg ikke sagt nei til en jobb og angret på det i 10 år etterpå. Det har aldri ødelagt hele karrieren [...] Man må hele tiden ta valg, enten man vil eller ikke, men jeg har vel aldri risikert noe musikalsk sett (Kapellmesteren). Sitat 5.6.2a

TV-produsenten beskriver noen trange tider, men da i studietiden, som er mer enn ti år siden:

[Han tenker i 12 sek] Vet ikke... [...] Jeg har ikke satt livet mitt på styr for å få til noe som helst. Det nærmeste må være å flytte fra [by i Norge]. Det var det største «leap of faith» jeg tror jeg har tatt. Ellers har ting bare rullet og gått (TV-produsenten). Sitat 5.6.2b

Slik Sangskribenten beskriver sine fortidsopplevelser av risiko, kan de se noe mer omfattende ut:

Når jeg ser tilbake på det nå, så sang jeg på gata for å få råd til husleia, og sov på en sofa hos en statist jeg traff på en pub utenfor operaen. Det var en del elementer der som sikkert var ganske risikofyllt, hvis du hadde spurt min mor og min far, men man klarte seg jo. Jeg husker at jeg spiste puffed ris til frokost før jeg skulle i studio og så lengselsfullt ned i søpla til de andre etablerte musikerne som hadde råd til å kjøpe lunsj. Så det er klart at det var en del risiko der som jeg ikke anså som det (Sangskribenten). Sitat 5.6.2c

Mellom TV-produsenten og Sangskribenten tegnes vidt forskjellige bilder av hvordan deres opplevelser av risiko har sett ut. Hvorfor er det slik? Gjennom å se nærmere på besvarelsene fra utvalgets tre artister, vil jeg forsøke å gi et enda mer dekkende bilde av informantenes risikofaser.

5. 6. 3 Artistenes opplevelser av risiko

Det kan se ut som artistene risikerer mer, eller har mer erfaringer av risiko. Enten det gjelder økonomisk risiko og røde tall, eller krevende beslutninger, har artistene flere eksempler å vise til.

Å, ja. Min første plateinnspilling, blant annet. Da visste jeg ikke om jeg fikk nok støtte, så jeg satset egne penger på det. Det gikk ganske bra i minus, men det var verdt det. Det var en investering i produktet '[Dirigentens navn]' (Dirigenten). Sitat 5.6.3a

Investeringer kan også få ulike konsekvenser. Etter å ha investert store mengder tid og energi i sin karriereutvikling, opplevde Sangskribenten å måtte ta et svært krevende valg. Dette fant sted i en tidlig periode i livet, etter å ha gitt ut flere album på kort tid.

Så opplevdes det på en eller annen måte som risiko da jeg i 2006, bestemte meg for å slutte tvert. På en måte hadde jeg ikke noe valg heller, fordi jeg fikk kronisk bronkitt og kunne se at det var kroppens reaksjon på et ganske hardt kjøp (Sangskribenten). Sitat 5.6.3b

I Sangskribentens neste beskrivelse av risikoopplevelser, har det gått tre år siden forrige skildring. Ut fra måten hun beskriver denne opplevelsen, virker det som hun har gjort noen grundige overveielser. Hvilke refleksjonsrunder hun har gått i mellomtiden, sa hun ikke noe om.

Så opplevdes det nok også som en risiko da jeg i 2009 sa ja til å lage en singel for [Humanitær organisasjon] og med det trådte tilbake inn i et liv som jeg visste at potensielt kunne gjøre meg sliten. Da husker jeg også at jeg tenkte: «Jeg gjør dette her selv om jeg *dør*

av det» (Sangskribenten). Sitat 5.6.3c

5. 6. 4 Indre konflikter

Å komme frem til en slik beslutning kan ha krevd mange og omfattende refleksjonsrunder. Artister kan også ha opplevelser som innebærer indre konflikter. Musikerforskeren beskriver en slags friksjon mellom hennes kunstneriske veivalg og økonomiske behov.

Ja, *mange ganger*. Absolutt. Det er ikke så veldig lukrativt å spille ny musikk. Så det å si nei til godt betalte jobber, engasjementer i orkester eller undervisning innebærer jo en risiko, fordi man vet ikke alltid om man kommer til å tjene nok til livets opphold (Musikerforskeren). Sitat 5.6.4a

En annen indre konflikt kan være ønsket om å vinne synlighet, gjennom for eksempel å gjøre intervjuer, men samtidig være klar over at intervjusituasjonen kan få uønskede konsekvenser.

Noen ting jeg var ekstremt bevisst på: Jeg kunne veldig gjerne snakke om min tro og overbevisning, men jeg unngikk veldig bevisst å snakke om det i media, fordi jeg visste at det kunne misbrukes (Sangskribenten). Sitat 5.6.4b

Å gi intervjuer er en sentral del av mange artisters virke. Det kan da være krevende å måtte utvise forsiktighet når det gjelder noe så sentralt. Indre konflikter kan vise seg i enda flere former. Noen ganger kan det være psykisk, på grunn av ytre omstendigheter. Kapellmesteren forteller om en tidlig opplevelse fra sine musikkstudier.

Det var mange runder, spesielt psykisk, fordi man fikk en sånn trøkk idet man hørte nivået på de andre musikerne (Kapellmesteren). Sitat 5.6.4c

Kanskje nettopp med tanke på slike studenter som Kapellmesteren, forteller Dirigenten fra sin undervisningspraksis om møter med studenter som stod i indre konflikt.

I mitt lange liv som pedagog har jeg vært borti mange folk som *kunne* gjort mye mer med sine drømmer, i forhold til å komme videre med sine mål. [Det hender] fordi de selv ikke synes de er gode nok (Dirigenten). Sitat 5.6.4d

5. 6. 5 Ulike måter å håndtere motgang

Informantene har beskrevet motgang i mange ulike former, men det er mulig at det finnes flere former enn det som har kommet fram i intervjuene. Noen informanter delte sine tanker om hvordan de har håndtert motgang. Dirigenten ble spurt om å utdype hvilke råd han har gitt sine studenter.

Det er ikke et «must» at man må gi opp når motvinden blir større [...], man må kjempe litt hardere for kunsten sin del (Dirigenten). Sitat 5.6.5a

Dirigenten understreker viktigheten av viljestyrke i motgangstider, såvel som å fortsette med å påpeke at musikere ikke må la seg tvinge inn i valg de ikke vil ta.

Det er greit å havne i en kontorjobb hvis man velger det basert på et ønske, men *ikke* ta valget om å gi opp om du ikke har lyst til å ta det (Dirigenten). Sitat 5.6.5b

En annen måte å håndtere motgang, kan være å benytte seg av positive tilbakeblikk, slik Kapellmesteren forklarer. Han nevner også at ny kunnskap og utvikling kan være motivasjon.

Det er ingen dans på roser, men innimellom er det nydelig. Det er viktig å tenke over. Når ting er tungt og kjedelig, er det viktig å tenke på hvor mye gøy man har hatt. [At man] tar til seg ny kunnskap og har et ønske om å hele tiden utvikle seg (Kapellmesteren). Sitat 5.6.5c

En annen håndteringsmetode Kapellmesteren holder frem, er å utvide perspektivet sitt. Gjennom å gjøre det, kan omfanget av den opplevde motgangen begrenses til en viss grad.

Det er pianister som spiller fletta av meg, men etterhvert gjør det ikke noe vondt å innse det, for det er behov for alle typer musikere (Kapellmesteren). Sitat 5.6.5d

5. 6. 6. Oppsummering

Det er nok ikke mulig for noen musikkentreprenør å helgardere seg mot hverken indre eller ytre former for motgang og konflikter. Uforutsette hendelser vil på en eller måte inntreffe, og hver enkelt person må finne ut hvordan de skal håndteres på best mulig måte. Selv med svært omfattende kunnskap og erfaring innenfor bruk av effectual reasoning, vil motgang være en uunngåelig og naturlig del av entreprenørens virkelighet. Dette betyr likevel ikke at strategier er overflødige.

5. 7 Businessmentalitet og strategier

Det er mange musikere som vet *at* de vil leve av musikk, men dette betyr ikke at de har gjort seg opp tydelige tanker om *hvordan* det skal bli virkeliggjort. Informantene i denne studien viser et variert spekter av holdninger til strategi og businessmentalitet. Noen av dem uttalte seg mer eksplisitt om business enn andre, enten det innebar erfaringskunnskap eller mangel på dette.

5. 7. 1 Mellom børs og katedral

I overgangen mellom fortidige og nåtidige musikerroller, har det blitt sagt at skillet mellom kunst og økonomi er i ferd med å bryte sammen (Mangset, 2009, s. 35). Dette sammenbruddet har ikke nødvendigvis funnet sted enda, fordi det fremdeles finnes musikere og artister som opplever friksjon i møte med arbeidsoppgaver som involverer økonomi og administrasjon

Det kan handle om at jeg alltid har fulgt magesfølelsen og ikke vært så flink til å tenke business. Jeg burde nok hatt en utdanning fra BI eller noe (Sangskribenten). Sitat 5.7.1

5. 7. 2 Økonomisk motivasjon og kunstnerisk integritet

I en av intervjufasene ble informantene bedt om å fortelle om de hadde hatt noen valg eller prioriteringer som var motivert av økonomiske hensyn. Svarene varierte fra de som var kjempeklare på at de forholdt seg veldig saklig til lønnsomhet, og de som valgte å holde ut noen økonomisk trange perioder for å ikke gå på akkord med sin kunstneriske integritet. Her spiller informantenes bevisste og underbevisste visjoner inn på hvilke arbeidsformer de velger.

Jeg har valgt å *satse* på TV. Jeg har oppsøkt mer de arbeidsmulighetene enn innenfor artistutvikling og plateproduksjon. Da har jeg heller tatt det som har kommet til meg hvis jeg hadde tid og anledning. Det har nok vært et veldig bevisst valg (TV-produsenten). Sitat 5.7.2a

Noen betraktninger som berører denne tematikken kom også opp i intervjudelen om kunstsyn. Med andre ord har noen informanter tette koblinger mellom sine kunstsyn og hvordan de tenker business.

Jeg har fulgt økonomien en del, etter hva som betalte seg. Men ikke for *enhver pris* heller. [TV-sendt musikkproduksjon] ble for stort kompromiss på *kvalitet*. Jeg var en vandrende protest i det sirkuset der før jeg takket for meg (TV-produsenten). Sitat 5.7.2b

Andre informanter har kommet frem til samme slutning om hvordan økonomisk tjenelig arbeid har opplevdes som motiverende, men tilfører en nyansering ved å peke på hvilken innsats som kreves.

Ja, man blir jo motivert av at også penger er bra. TV er bra betalt, men du jobber også vettet av deg (Dirigenten). Sitat 5.7.2c

Andre ganger vil kunstneriske visjoner veie tyngre enn det som kan være økonomisk strategiske valg å ta, slik Musikerforskeren uttalte etter å ha definert seg nært K'en på kunstsyn-aksen i 5.3.1.

Man har jo alltid tatt seg en spillejobb [...], men idet jeg forlot orkesterjobben og bestemte meg for å satse på samtidsmusikk, så gjorde jeg et ganske bevisst valg om å ikke ta alle mulige slags jobber (Musikerforskeren). Sitat 5.7.2d

5. 7. 3 Strategier for å oppnå konkurransefortrinn

Hvordan forholder musikkentreprenører seg til å tenke konkurranse? Figur 3.1 og 3.2 viser at det musikkmarkedet, som allerede er mettet, vil se flere hundre nye aktører per år. Dette kan skape et større press og økt forventning om markedsbevissthet og overprestasjon hos musikere.

Det er så mange flinke folk. *Utrolig* mange flinke folk. Hvordan skal man da greie å gå i en retning som gjør at akkurat *du* blir ringt? (Kapellmesteren). Sitat 5.7.3a

Det spørsmålet har muligens flere potensielle svar. Det å skille seg ut fra andre på en positiv måte kan være en måte å skape seg konkurransefortrinn. Noen informanter uttalte seg om at deres strategi manifesterte seg mer som en bivirkning av deres musikkfaglige interesse.

Gjennom å drive med det jeg driver med så skiller jeg meg *absolutt* ut. Jeg har vel ikke hatt et mål i seg selv om å skille meg ut, men jeg har hatt et mål om å bli god og drive det langt, innenfor det jeg interesserer meg for (Musikkforskeren) Sitat 5.7.3b

Også Kapellmesteren innrømmer at han ikke nødvendigvis anså det å skille seg ut som noe å etterstrebe eller bruke som konkurransefortrinn.

Jeg tror det bare falt seg naturlig, ved at jeg holdt på med det jeg gjorde, og ikke kun satt og spilte. Det er så mye jeg synes er morsomt med musikk, som business'en. Der er det mye slumsing blant musikere, med folk som ikke leverer selvangivelse osv. Jeg startet tidlig et AS, så jeg hadde full kontroll. Tror det har lønnet seg for business-delen (Kapellmesteren). Sitat 5.7.3c

Avhengig av hvor forenlige deres kunstyn og økonomiske motivasjon er, kan Bedriftsgründeren peke på en annen måte å skape seg konkurransefortrinn. Han virker positiv til kundetilpasning.

Jeg mener man skal lage musikk for seg selv, men også for andre. Da må man ta inn over seg hva folk liker. [...] Det er ikke sånn at vi i [IT-selskap] lager bare hva vi synes er kult. Hva vi synes er kult har *ingenting* å si, men hva kunden er villig til å betale for, som er viktig (Bedriftsgründeren). Sitat 5.7.3d

5. 7. 4 Nettverksbygging som strategi

Flere av informantene omtalte nettverk som en betydningsfull faktor i del 5.3. Noen gikk også videre til å beskrive nettverksbygging som et strategisk ledd i sin profesjonelle vekst.

Det har vært veldig viktig å treffe, først og fremst, musikere jeg vil spille med. Det har vært det viktigste: at man treffer de rette kollegene som man ønsker å *satse* en karriere med. Det er kanskje det viktigste lykketreffet og det viktigste hvis man skal kalle noe 'strategisk' (Musikerforskeren). Sitat 5.7.4a

Nettverksbygging kan starte allerede i studietiden, og kan få stor betydning. Frilansgitaristen fortalte om to slike personer, når han ble spurt om strategiske kontakter i etableringsfase.

Ja. Det har jo vært flere jeg har møtt i studiet som har gjort at jeg har kommet der jeg er nå. Konkrete eksempler: en gitarlærer, som har spurt meg om å være vikar, som har generert andre jobber. Han tipsa også [frilansstrommeslager] om meg, som igjen gjør at jeg spiller med [kjent popartist] nå (Frilansgitaristen). Sitat 5.7.4b

5. 7. 5 Oppsummering

Med unntak av tilbakeblikk til oppstartsfasen, var det veldig få av informantene som pratet om å selge seg inn billigere som noe strategisk. Flere av dem pekte på familieforpliktelser som begrunnelse for at de hadde satset mot jevnere inntekt og mer alminnelige arbeidstider. Tilfeller av konkurransementalitet og sammenligning med andre musikere, var sjelden. Det ble heller avvist, ved at noen av informantene brukte egen kunstnerisk visjon, og ikke konkurransemessig originalitet som begrunnelse for hvorfor de gikk nye veier.

5. 8 Ettertraktet kompetanse

Uttalelsene som er valgt ut til denne kategorien er summen av hva informantene holdt frem gjennom intervjuene. Kategorien rommer også mange besvarelser på avslutningsspørsmålet, om det er noe de anser for å være viktig i forbindelse med å skape sitt eget arbeid som musikere.

Informantene holder frem praktiske forslag, kognitive øvelser for å tenke mer positivt, samt hva de har lært og hva de savner fra sin egen musikkutdanning.

5. 8. 1 Ettertraktede praktiske ferdigheter

Informantenes uttalelser pekte i en viss retning når det kommer til hvilke egenskaper de anså for å være viktige. Rent tematisk hadde uttalelsene en overføringsverdi til det de dro nytte av i sine nåtidige virker. TV-produsenten delte også en tanke på et mer generelt plan:

[Å utvikle entreprenørskapsevner] er nok den største utfordringen musikere har. Det å tenke som en entreprenør. Det er en stor utfordring, noe *vanskelig*. Det har vært vrient for meg også. Hvis det er *det* samfunnet krever av musikere nå, så har musikere en jobb å gjøre, meg selv inkludert (TV-produsenten) Sitat 5.8.1a

En betraktning Dirigenten viser til, er at det kan sies å finnes to veier for musikere, grovt skissert.

Det er to muligheter for meg i musikklivet: enten så blir du råflink på den éne tingen du har *lyst* til å gjøre og kjører den kompromissløst, eller så må du ha mange bein å stå på og da må du også ha *lyst til* å stå på de beinene. Ikke gjør det som en *konsekvens* av ett eller annet (Dirigenten). Sitat 5.8.1b

Selvstendighet og tidlig praksiserfaring holdes frem som verdifullt av Musikerforskeren.

Det å lage egne konserter, å gå ut av skolen og skape egne konserter. Lage turnéer både i Norge og utlandet. Det å spille profesjonelt og prøve seg ute i feltet er også ekstremt lærerikt. Begge disse tingene har å gjøre med den *virkelige* verden (Musikerforskeren). Sitat 5.8.1c

Selv om ikke all aktivitet har vært lønnet, verdsetter Frilansgitaristen utholdenhet og arbeidsdisiplin frem mot konserter og turnéer.

Jeg har visst litt hva jeg ville holde på med [...] bruke mye tid på å skrive låter, arrangere låter, jobbe med koring og det å spille, så det er ikke bortkasta Det har gjort at jeg har blitt bra i en type «preprod»-setting, fordi jeg har blitt vant til å jobbe lenge med låter (Frilansgitaristen) Sitat 5.8.1d

5. 8. 2 Åpenhet for tilfeldigheter og uventet lærdom

Slik det kommer frem i del 5.6, kan musikkentreprenører ofte befinne seg i uforutsette situasjoner. Noe uforutsett kan komme i form av både noe negativt, men også noe positivt. Dirigenten omtaler et eksempel der han omtaler tilfeldigheter som anledninger man bør oppsøke for å utvikle seg.

Selv tilfeldigheter kommer ikke av seg selv. Du må være en del av materien konstant og utvikle deg. Ting kommer av å være i progress, av å være i gang med noe.
(Dirigenten). Sitat 5.8.2a

Likhetstrekk med Dirigentens holdning finnes hos flere informanter. Kapellmesteren fortalte dette etter å ha sett tilbake på de langvarige virkningene av å få yrkeserfaring i ung alder.

Og den erfaringen er nok uvurderlig, sånn i forhold til å lære seg masse låter, plukke låter, kore, spille for et publikum og kunne jobbe lenge av gangen. Man ble herda!
(Kapellmesteren). Sitat 5.8.2b

Videre utdypet Kapellmesteren at både praktisk og musikalsk tilpasningsdyktighet var positive bivirkninger av den samme faktoren: nemlig at han hadde fått tidlig yrkeserfaring.

Sammen med å jobbe systematisk, være flink til å tenke logistikk, generell sjangerforståelse, musikalitet til å tilpasse seg mange forskjellige retninger (Kapellmesteren). Sitat 5.8.2c

I de situasjonene tilfeldigheter og uforutsette hendelser oppleves som noe negativt og krevende, etterlyste Frilansgitaristen muligheten for å kunne få innsikt i dette på et tidligere stadiet i livet.

Det tror jeg er vanskelig å skjønne på en hvilken som helst skole: Arbeidslivets realitet. At man kan ikke ta lett på noe. Du skal komme på tiden, kunne sakene dine, fikse uventede hindringer. [...]. Alt man skal takle: Reise langt, lite mat, lite søvn. Vet ikke hvordan man forbereder seg på det, men det kunne vært snakket om på skolen (Frilansgitaristen).
Sitat 5.8.2d

Kanskje kan nettopp utdanningsinstitusjonene være en arena der musikere får utvikle en relevant og realistisk virkelighetsforståelse? Flere informanter har allerede understreket behovet for dette.

5.8.3 Personlig vekst gjennom musikkutdanningen

Frilansgitaristen påpeker likevel at musikkutdanningen har gitt nyttige erfaringer som han har kunnet ta med seg ut i sin arbeidshverdag. Eksempelet han ga, gjaldt utvidet musikkforståelse.

Mye det å spille med andre, *spille ting man ikke liker, ting man ikke kan*. [...] Spille med folk som har en helt annen bakgrunn, interesser og på ulikt nivå der jeg var både bedre enn andre og dårligere enn andre. Det tror jeg var sunt for meg (Frilansgitaristen). Sitat 5.8.3a

TV-produsenten forteller at det var betydningsfullt å havne på en utdanningsinstitusjon som lot ham utvikle den interessen han allerede hadde. Alternativet hadde vært et smalere, utøvende fokus.

Jeg ser at jeg er mer opptatt av musikk generelt, enn av et instrument spesielt. Der synes jeg at [institusjon] gir en mer riktig type utdanning. [...] I tillegg var jeg blitt mer moden og virkelighetsorientert (TV-produsenten). Sitat 5.8.3b

Heterogene og varierte elevsammensetninger kan være en katalysator for personlighetsvekst.

Sangskribenten forteller at musikkstudiet ga henne anledningen til å bruke tid på dette.

Fordi det handler selvfølgelig om musikken, tekstene og formidling, men det handler også, i hvert fall når man kommer inn i en bransje, om en egenart. At man *er* en artist: se på Aurora nå. Hun er barføtt, med spesiell sveis og de dansebevegelsene. Hun er veldig tydelig og den tydeligheten er *enormt* viktig for at folk skal huske deg og få en relasjon til deg som artist. Det brukte jeg veldig mye tid på (Sangskribenten). Sitat 5.8.3c

Musikerforskeren så tilbake på de første årene i sin musikkutdanning, og vektla betydningen av den performative kompetansen hun fikk gjennom samspill.

Noe av det viktigste er jo det samarbeidet man lærer gjennom å spille med andre, altså den typen kommunikasjon som må til for å virkelig spille sammen med andre på profesjonelt nivå, det har jeg glede av hver dag (Musikerforskeren). Sitat 5.8.3d

5. 8. 4 Skape sin egen arbeidsplass og marked

To utsagn har dukket opp i så godt som samtlige intervjuer. Det ene er at «veien blir til mens man går», og det andre er at man som musiker står ovenfor et behov om å «skape sitt eget arbeid».

Informantene delte sine tanker rundt hvordan dette har sett ut i deres spesifikke virke.

I ettertid ser jeg at grunnen til at jeg har vært der i 20 år er at jeg innehar en *kombinasjon* egenskaper som gjør at jeg er litt bedre egnet enn mange andre. Om jeg er bedre vet jeg ikke, men jeg tilfredsstillt i hvert fall de krav som ulike faggrupper setter til en slik posisjon. Fordi jeg kjenner til nok om hvert fagfelt. Jeg kan tolke musikere og artister for redaksjoner og omvendt, komme med forslag til løsninger som ivaretar alles behov på en god måte (TV-produsenten). Sitat 5.8.4a

TV Produsenten gjorde videre rede for hvilke egenskaper han anså for å være sentrale.

Med min bakgrunn kan jeg gjøre en del musikkestetiske valg, som (lar musikken) fremstå på riktig måte. Bindeleddet mellom alle disse instansene er musikkprodusentens jobb, og mine fleksible evner innenfor flere felter [...] *kombinasjonen* av dem er det spesielle (TV-produsenten). Sitat 5.8.4b

Det er altså en kombinasjon av ferdigheter som har bidratt til TV-produsentens karrierevekst.

Sangskribenten peker på at identitetsdannelse og personlig vekst kan gi markedsverdi. En slags dypere gjennomgående holdning, som har gitt henne tyngde i sine arbeidsprosesser.

[Jeg har bygd opp] tro på mitt eget håndverk, og stolthet over det jeg har laget (Sangskribenten). Sitat 5.8.4c

I sine erfaringer med undervisning har også Dirigenten oppdagd at arbeid personlig vekst kan føre til at musikere kan skape seg arbeid. Det innebærer å akseptere sitt nåværende nivå og jobbe derfra.

Det er en egen sjanger med motivasjon. «hva er mine egenskaper og hva gjør veien lettere når man skal kreve eller forvente noe?» [...] Hvis de bare ville tenkt litt mer kreativt. ‘Nå sliter jeg, likevel har jeg lyst til å spille. Da kan jeg lage et prosjekt som passer til det jeg står i nå (Dirigenten). Sitat 5.8.4d

I tilblivelsen av virket sitt forteller Kapellmesteren om å se til sine egne evner og derfra oppdage et marked der de kunne brukes. Dette er nå et av hans mest innbringende arbeidsområder.

Jeg har hele tiden merket at jeg syntes eventmiljøet mangler en del av kompetansen jeg besitter. Hvor jeg kan dra inn kunnskap fra dramaturgi, teater, musikal, TV, spilling med artister, og bruke hele det nettverket til en sånn 'musikalsk ansvarlig'-rolle (Kapellmesteren). Sitat 5.8.4e

Kapellmesteren har tidligere pekt ut at han liker struktur og ha lederansvar. Han ser ut til å anse kombinasjonen av dette og sin sosiale kompetanse for å ha bidratt til mer arbeid:

Jeg tror den største kompetansen du får med deg derfra, er den sosiale kompetansen. Knytte seg kontakter på en positiv måte, slik at man lager seg nye arbeidsplasser. Det sosiale er noe man har eller ikke har, tror jeg. [...] Det er et fryktelig viktig aspekt: at man ikke er drittsekk på vei opp, for da møter du dem på vei ned igjen. (Kapellmesteren). Sitat 5.8.4f

Dirigenten har musikalsk arbeidserfaring fra andre europeiske land, og hevder at hans varierte nedslagsfelt er noe som muliggjør et levedyktig virke som musiker.

Man må være litt den typen som liker å gjøre flere ting. Jeg liker det og det gjør at jeg påstår at det er lett å overleve som musikanter, selv om det er mye jobb (Dirigenten).Sitat 5.8.4g

Slik arbeidsmarkedet oppleves for Musikerforskeren, holder hun frem at entreprenørielle evner vil være viktig for musikere i tiden som kommer. Hun understreket viktigheten av det skapende.

Nå i dag er det helt nødvendig, fordi det er så få faste jobber for musikere. Det å kunne bruke kompetansen og kunnskapen sin aktivt til å skape prosjekter blir en helt *avgjørende* kompetanse i fremtiden. (Musikerforskeren). Sitat 5.8.4h

5. 8. 5 Oppsummering

Av alle de åtte analytiske kategoriene, er denne som har rommet størst grad av enighet blant musikkentreprenørene jeg har intervjuet. Når det kommer til hvilke typer kompetanse de anser som viktige, har alle informantene nevnt allsidighet som et positivt trekk. I tillegg til dette er den sosiale dimensjonen ytterst sentral. Flere entreprenørielle ferdigheter har også blitt nevnt, om de ikke nødvendigvis ble omtalt ved bruk av entreprenørskapsbegreper. Informantene har påpekt mangel på entreprenørskapsfokus i musikkopplæringen sin, men har likevel mange nyttige erfaringer derfra. Disse erfaringene ville kanskje ikke kommet like lett utenfor organiserte rammer?

Nå er alle de åtte analytiske kategoriene gjennomgått. Videre vil jeg drøfte påstandene og ytringene fra litteraturen i lys av de empiriske funnene fra denne intervjuundersøkelsen. Jeg vil forsøke å redegjøre for hvilke funn som bekrefter faglitteraturen og hvilke funn som står i motsetning den. Som et resultat, vil det forhåpentligvis være mulig å generere noen hypoteser som kan stå som utgangspunkt for videre forskning.

Kapittel 6 - Diskusjon

Likheter og ulikheter. Må de jaktes på, eller vokser de frem?

Jeg har gått gjennom litteraturstudien og intervjuundersøkelsen i denne oppgaven med et mål. Målet har vært å møte hver bok og hvert intervju med en forventning om at det kunne lære meg noe nytt. Noen ganger har møtet funnet sted uten store anstrengelser. Andre ganger har jeg måttet grave dypere for å finne frem til essensen i litteraturen og informantenes livserfaringer. I dette kapitlet vil jeg diskutere det jeg opplever som det mest særegne ved mine funn. Deretter vil jeg peke ut hvilke funn som eventuelt har bekreftet eller utfordret faglitteraturen.

6.1 Utgangspunkt og fremgangsmåte for diskusjonen

I diskusjonen vil jeg i noen grad benytte sitater fra intervjuene til å belyse mine kommentarer. Fordi jeg allerede har gitt en grundig gjennomgang av hver enkelt analysekategori, vil jeg imidlertid begrense sitatbruk noe, og stort sett vise til intervjuene ved å bruke informantenes beskrivende titler og sitatenes nummereringer. For å gjøre dette kapitlet meningsbærende i seg selv, uten å forårsake unødige tilbakeblikk, vil jeg tillate meg å sammenfatte sitatenes meningsinnhold der det oppleves forsvarlig.

Mitt opprinnelige perspektiv på musikalsk entreprenørskap har vært at musikkentreprenører besitter evner som gjør dem i stand til å få mer levedyktige foretak enn musikere som «bare» spiller. Jeg har tenkt at de oppnår dette gjennom å utvide sitt nedslagsfelt og arbeide innenfor flere områder. I tillegg har jeg sett for meg at en musikkentreprenør gjerne har en høy grad av indre motivasjon for arbeidsområdene hun eller han søker. Utover disse to oppfatningene har jeg vært forberedt på å finne personer med en strukturert tankegang, og som har for vane å sette tydelige mål. For å forsøke å få en så objektiv fortolkning som mulig, har jeg søkt etter åpne spørreformuleringer som ikke favoriserer noen bestemt måte å bedrive musikalsk entreprenørskap. Om ikke jeg alltid har lyktes i å være helt åpen og upartisk i oppgavearbeidet, har jeg tro på at intervjuguiden har vært god og dekkende. Jeg har ikke studert særlig mye litteratur som omhandler entreprenørskap før jeg startet oppgavearbeidet. Derfor har jeg vært relativt upartisk når det gjelder fortolkning av litteraturen. Herfra vil jeg ta for meg hvilke sammentreff og kontraster jeg har observert mellom informantenes ulike synspunkter og erfaringer.

6. 2 Sentrale funn fra intervjuene

I tråd med arbeidsmetoden tidligere i oppgaven, vil jeg forsøke å samle funnene tematisk. Det er ikke rom for å gå gjennom alle de 34 temaene fra kapittel 5, men diskusjonen vil romme en sammenfatning av de mest betydningsfulle funnene fra kapitlet.

6.2.1 Forsont med friksjon

I intervjuene kom det frem at flere av informantene har identifisert hvilke spenningsforhold de står i. I tillegg har de gjort seg opp noen meninger om hva de anser for å være akseptabelt for sitt profesjonelle virke, og hva som ikke er det. Slik de fleste informantene uttrykte seg, har disse meningene sitt utgangspunkt i deres kunstsyn. I de fleste tilfellene fant jeg samstemthet mellom musikkentreprenørenes arbeidsformer og hvordan hver enkelt av dem begrunnet sitt standpunkt og kunstsyn. Ved starten av del 5.3 om *Kunstsyn og arbeidsformer* plasserte informantene et kryss for å vise hvordan de betraktet sin egen virksomhet. De krysset av mellom ytterpunktene «Kunstner» og «Håndverker/Markedsorientert aktør». I tillegg til at avkrysningen ga meg en oversiktlig måte å vise informantenes ulikheter, valgte mange å konkretiserte hva avkrysningen betydde for dem.

I sitat 5.3.1a, c og d, begrunnet henholdsvis Kapellmesteren, TV-produsenten og Dirigenten sine avkryssninger. Jeg velger å kalle det en slags kjerneholdning, der disse tre informantene bruker både kunstnerbegrepet og håndverkerbegrepet, med en tilnærming som preges av et ønske om balanse. De holder tydelig frem at det må være «noe hold i det i bunn. En slags kunstnerisk funksjon» (Kapellmesteren), at de tar «kunstneriske beslutninger» (TV-produsenten) og at de prøver å se på de sitt arbeid «så kunstnerisk at det virker bra kommersielt» (Dirigenten). Samtidig er de engasjert for å gjøre en jobb med spesifikke arbeidskrav, som ikke nødvendigvis tar hensyn til deres kunstneriske visjoner. Idet de reflekterer over hvilke konsekvenser det har og *kan få* for dem, ser deres konklusjoner mer forskjellige ut.

TV-produsenten har stadfestet at han forholder seg «pragmatisk til livet som sådan», og at kunstneren i ham må spille andrefiolin under hans valg om å jobbe der han blir etterspurt. Likevel har han valgt å bryte med en oppdragsgiver i et stort prosjekt da han opplevde at hans kunstsyn ikke var forenelig med prosjektets retning. Om enn slike valg er krevende, virker han forsont med å befinne seg «i det skjæringspunktet hele tiden». Han forsøker å «*finne* kunsten i *måten* jeg leverer det på».

Kapellmesteren, som definerer seg som «2/3 håndverker og 1/3 kunstner [...] en type brukskunstner», står noe nærmere den kommersielle siden. Han og TV-produsenten har en del

fellestrekk i sin tenkemåte. Kapellmesteren forteller at han arbeider «superkommersielt, men samtidig prøver man å ha god faglig tyngde i alt man gjør», som viser en bevissthet om friksjon.

Slik Dirigenten markerer sitt standpunkt i friksjonsfeltet mellom kunst og kommersialitet, forteller han om et ønske om å ha et virke som er «en blanding av kunst, men også *forståelig* kunst for publikum». Dette bærer likheter med synspunktene til Kapellmesteren og TV-produsenten. Likevel skiller Dirigenten seg fra de andre to idet han nærmest erklærer at «hvis jeg gjør det bare for å gjøre en jobb, vil jeg slutte med det» i sitat 5.3.1d.

Disse tre sto i nærheten av kunstsyn-linjens midtpunkt, med de andre fire informantene til venstre og høyre for seg. Jeg ville gjerne ha visst hvordan de andre fire ville reagert eller handlet, dersom de befant seg i arbeidssituasjoner der deres kunstsyn ble utfordret på andre vis. Kanskje det er nettopp kunstsynene deres som er årsaken til at de har valgt seg bort fra mer kommersielt pregede eller kunstnerisk standhaftige ståsteder? I såfall forklarer det hvorfor historiene om friksjon lød så ulikt. Kapellmesteren, Dirigenten og TV-produsenten står nærmest midtpunktet på kunstsyn-linjen, og de forteller alle om å ha dannet seg noen tenkeverktøy som lar dem balansere der. Noen friksjonstilfeller ser ut til å bli godtatt som nødvendige onder. Andre friksjonstilfeller blir konfrontert og fører til oppløsning. Lærdommen jeg trekker ut fra dette, er at et tydelig formulert kunstsyn er avgjørende for å kunne stå inne for sitt arbeid. I tillegg til det opplever jeg å ha hørt informantene si at kunstnerisk friksjon er så å si uunngåelig for musikkentreprenører.

6.2.2 Påvirkningen av relasjonelle forpliktelser

Gjennom intervjuarbeidet, såvel som i møter med musikere i mitt eget virke, har en overveldende høy andel av dem kunnet fortelle om opplevelser av redusert motivasjon og usikkerhet rundt verdien av deres tidsbruk. Noen av informantene fortalte at disse opplevelsene kom som resultat av overganger til nye livssituasjoner. Slike opplevelser krever beslutsomhet og en kritisk evne til å vurdere hvor reell fornemmelsen av tvil eller usikkerhet er. Informantenes prioriteringer ble påvirket av deres forpliktende samlivsrelasjoner, anskaffelse av felles bopæl, familieførøkelser og ansvaret alt dette medfører. Forskjellen er stor mellom det å leve fra hånd til munn og kun ha seg selv å svare for, til å stå ovenfor krav om økonomisk forutsigbarhet og ha forsørgeransvar.

Sangskribenten og Dirigenten nevnte i sitat 5.5.4b og 5.5.4c at de opplevde denne endringen i prioriteringer som en slags form for tvang. Den tvangen kan sikkert også beskrives som en slags friksjon, men da en friksjon som er mye mer konkret enn den kognitive friksjonen knyttet til kunstsyn. Friksjonen som forekommer gjennom relasjonelle forpliktelser har faktisk et ansikt og navn. Jeg er selv ugift, men har mange kolleger og kunstnervenner som har familie og barn. Likevel

har jeg ikke erfart dette på kroppen, så jeg var ikke forberedt på disse skildringene av frivillige og tvungne valg. Hadde jeg fått et slikt forvarsel tidlig i valget av studie og karrierevei, ville jeg kanskje valgt å endre kurs eller å vurdere alternative karriereløp.

6.2.3 Nettverk - den altomfattende påvirkningskraften

Intervjuene avslørte en overveldende grad av enighet knyttet til temaet nettverk. Slik jeg har opplevd intervjuarbeidet som helhet, har nettverk vært et av de mest sentrale temaene. Dette er mer åpenbart ved gjennomlesning av transkripsjonene enn lengden på oppgavens del 5.2. Noen informanter fylte over halvparten av intervjuet med henvisninger til personer og kretser som har betydd mye for deres karriere. Av hensyn til oppgavens lengde måtte mye av det beskjæres, men dette må på ingen måte føre lesere til å tro at nettverk er uten betydning for musikalsk entreprenørskap. Tvert imot, essensen i informantenes betraktninger er at nettverk står som den mest altomfattende påvirkningskraften for deres virksomheter.

Når det kommer til hvor og hvordan man kan bygge nettverk som musikkentreprenør, er informantene langt ifra samstemte. Det betyr ikke at de er uenige, men at de til sammen skildrer et bilde som kort fortalt antyder at nettverksbygging kan skje hvor og når som helst. Flere informanter taler varmt om musikkutdanningen som en arena for å etablere samarbeid, utvikle sosiale ferdigheter og lære av andres kompetanse innenfor nye områder. Kapellmesteren så det slik at den største kompetansen han fikk fra musikkutdanningen var den sosiale kompetansen. Da kunne han knytte seg kontakter på en positiv måte, for så å lage seg nye arbeidsplasser. Ved slutten av sitat 5.8.4f, påpekte han at nettverksbygging rommer «et fryktelig viktig aspekt: at man ikke er drittsekk på vei opp, for da møter du dem på vei ned igjen».

Norges musikkmiljø er av en slik størrelse at både positive og negative rykter kan nå langt relativt fort. Informantene har tidvis nevnt hverandres navn og enkelte musikere i bisetninger, noe som viser at hver enkelt aktør gjør seg klokt i å være bevisst på viktigheten av musikkens sosiale dimensjon. Kapellmesteren oppfordret til å «bygge broer, være smart og gjøre den jobben som skal til. Ha klare mål og klare visjoner for hvilken retning man har lyst til å gå, istedet for å sitte og vente på en telefon». I neste del vil jeg ta for meg mine observasjoner av møtet mellom teori og empiri. Jeg vil holde frem eksempler på både samsvar og kontraster.

6. 3 Likheter og ulikheter mellom teori og empiri

På samme måte som i arbeidet med intervjufunnene, vil jeg bruke utdrag fra det mest sentrale i teorikapitlenes elleve temaer. Denne delen er viet til å diskutere teorigrunnlaget i møte med enkelte utdrag fra intervjuarbeidet. Jeg vil bruke direkte sitater fra teorien for å få så nøyaktige gjengivelser som mulig idet jeg måler teorien og empirien opp mot hverandre.

6.3.1 Friksjon mellom teori og praksis !/?

Jeg har valgt å la denne overskriften bli fulgt av både utropstegn og spørsmåltegn. Møtet mellom teori og praksis har nemlig ikke gjort det mulig å gi en entydig uttalelse eller besvarelse. Gjennom mitt forskningsarbeid har deler av teorigrunnlaget for entreprenørskap blitt bekreftet av empirifunnene. Andre deler av teorigrunnlaget har blitt utfordret eller avkreftet i møte med musikkentreprenørens livserfaringer. Noe av dette skyldes mangelen på dekkende forskning på musikkentreprenørskap i Norge. En annen årsak kan være at musikalsk og kulturelt entreprenørskap rommer noen vesensforskjeller med entreprenørskap forøvrig. Her vil jeg peke ut de mest vesentlige eksemplene som har kommet til syne.

I arbeidet med å finne litteratur og teoretiske rammeverk for min oppgave, har *Kulturelt entreprenørskap* vært en av de mest sentrale kildene. Selv om boken omhandler entreprenørskap i et musikalsk landskap, oppdaget jeg et behov for å konstruere mine egne teoretiske rammer. Først gjaldt det definisjon av ulike entreprenørbegreper. Jeg har tidligere forsøkt å gjøre det klart at det finnes vesentlige forskjeller mellom Anne Lorentzens artistentreprenører og musikkentreprenørene i denne studien. Slik jeg ser det, forholder de seg til ulike problemstillinger og profesjonelle utfordringer. Lorentzen presenterer et bilde av artistentreprenøren som en skikkelse som i stor grad forholder seg til risiko. TV-produsenten, Kapellmesteren og Bedriftsgründeren medgir at de ikke har opplevd noen nevneverdig risiko i noen av sine valg. Ved å se til prinsippene for *effectual reasoning* hos Sarasvathy, kan det sies at disse tre musikkentreprenørene har vist kreativitet, spontanitet og salgsevne (Sarasvathy, 2001, s. 3) på en slik måte at de ikke har gått inn noe som var mer risikabelt enn nødvendig (s. 5). Her ser det altså ut til at musikkentreprenørene i lavrisikogruppen bekrefter Sarasvathy, men avkrefter Lorentzen.

Utvalgets artister viser logisk nok en større grad av enighet med risikofaktorene Lorentzen skriver om. Både Dirigenten og Sangskribenten forteller om utfordrende tider med lav inntekt og vanskelige valg, i tillegg til at deres relasjonelle forpliktelser medførte et behov for økt stabilitet. Selv om funnene i denne studien i noen grad peker i en annen retning enn det Lorentzen gjør, har

jeg delt noe av hennes forskningsfokus: Lorentzen spør «Hvordan avveier de [artistentreprenørene] økonomisk trygghet i forhold til det å få lov til å være skapende, og hvordan spiller den økonomiske risikoen inn i deres motivasjonsgrunnlag?» (2009, s. 96). I min søken etter likheter og ulikheter mellom teori og empiri, er motivasjonsgrunnlag det neste temaet som skal tas opp.

6.3.2 Inspirasjon og bakgrunnsfortellinger

Olav Spilling skildrer hvilke utgangspunkter entreprenører kan ha for å etablere sine foretak. Han skriver at det de «setter i gang, er ofte basert på den erfaringsbakgrunnen de har fra før.

Undersøkelser viser at entreprenørskap ikke skjer tilfeldig, men under påvirkning av de miljøene entreprenørene lever i» (Spilling, 2006, s. 17). Som jeg nevnte i kapittel 4, utdyper ikke Spilling hvilke undersøkelser han baserer seg på, men i sammenheng med denne diskusjonen er det mindre viktig. Mitt fokus er å diskutere påstanden fra Spilling opp mot besvarelsene fra mine informanter. Underveis i intervjuundersøkelsen observerte jeg et par tilfeller som kan støtte resultatene fra undersøkelsene Spilling nevner. Sangskribenten, TV-produsenten og Kapellmesteren takket sine familier eller nære omgangskretser for at de ble inspirert til å velge de veiene har gått. I disse tilfellene var det høy forekomst av inspirasjonsgnister som ble tent i ung alder.

Sangskribenten tilskriver familien sin en stor rolle: I Sitat 5.1.2a forteller hun at hennes farfar skrev dikt, og hennes far skrev tekster, noe som ga henne større trygghet for å satse på det selv. Dirigenten og Kapellmesteren forteller at musikk var en svært tilgjengelig og tilstedeværende del av deres oppvekst, både i familien og i omgangskretser. Dette er med på å gi støtte til Spilling sine skildringer.

Det fantes vel så tydelige avvik hos mine informanter. Musikerforskeren og Bedriftsgründeren fortalte at de ikke hadde tilgang på noen forbilder eller eksempler å strekke seg etter. De måtte finne sin egen vei gjennom å prøve og feile. Med andre ord var det ingen åpenbar påvirkning å se, i motsetning til hva som ble oppdaget gjennom undersøkelsene Spilling skriver om.

Det har blitt klart for meg at informantenes personligheter og bakgrunnshistorier legger unike forutsetninger for hver enkelt musikkentreprenør og hvilke veivalg hun eller han anser for å være gode. Det finnes altså eksempler på begge sider

6.3.3 Nettverk - i teori og empiri

Slik det kom frem i kapittel 3, del 3.5, har mange teoretikere omtalt hvilken betydning nettverk kan ha for entreprenører. Tidligere i denne diskusjonen har også intervjuene vist at nettverk er av svært stor betydning for musikkentreprenører. Dette støttes også av Bowman, som mener at musikk er i

seg selv et sosialt faktum (Bowman, 1998, s. 313). Foss og Bourdieu berører nettverk gjennom sine beskrivelser av affektive ressurser, informative ressurser og sosial kapital. Bourdieu skriver at sosial kapital «utøver en mangfoldiggjørende effekt» (2006, s. 17). For musikkentreprenører kan dette bety at utvidelse av deres nettverk gir dem tilgang på ny kompetanseformer de kan dra nytte av.

Jeg vil også trekke frem prinsippet om strategiske partnerskap, som Sarasvathy skriver er en del av den entreprenørielle tenkemåten *effectual reasoning*. Strategiske partnerskap går ut på å endre måten man betrakter andre aktører som kunne vært konkurrenter (Sarasvathy, 2001, s.5). Slik en av informantene til Sarasvathy så det, var det ikke relevant å bruke tid på å betrakte konkurrenter (s. 5). Empiriske eksempler på strategiske partnerskap kan være aksjeselskapet til TV-produsenten, som han driver sammen med to andre. Kapellmesteren driver sitt studio i samarbeid med en kollega som han også har gitt og fått mange frilansoppdrag av. Musikerforskeren uttrykte klart at det viktigste for henne er «at man treffer de rette kollegene som man ønsker å *satse* en karriere med». Disse tre er eksempler på mer langvarige strategiske partnerskap. I 2006, da Sangskribenten skulle gi ut en bok, bestemte hun seg for å dra nytte av kompetansen til en annen kunstner. I sitat 5.2.3a forteller hun om at det valget ble tatt for at denne kunstneren skulle være hennes mentor. Da boken ble gitt ut, var også partnerskapet over.

Nettverk har vært det feltet innenfor musikkentreprenørskap der flest teoriformuleringer og informantutsagn har pekt i samme retning. Ulike empiriske og teoretiske eksempler har vist at et bredt nettverk kan gi entreprenører stor gevinst. Jeg har ikke funnet noen empirisk eller teoretisk argumentasjon som benekter at nettverk er viktig for musikkentreprenører.

6.3.4 Vil musikkentreprenører bygge en organisasjon?

Fra *Perspektiver på entreprenørskap*, blir det hevdet at «entreprenørskap dreier seg om å skape ny virksomhet blant annet ved å se muligheter for nyskaping, skaffe til veie ressurser og bygge en organisasjon» (Jenssen et al., 2006, s. 24). Ut fra mine erfaringer og funn fra intervjuarbeidet, vil jeg si at det er mulig å undersøke nøyaktigheten i sistnevnte påstand fra Jenssen, Kolvereid og Eriksson noe nærmere. Jeg har tidligere stadfestet at jeg anser det som interessant å undersøke forekomsten eller fraværet av nøyte formulerte strategier hos deltakerne i denne studien.

Organisasjonsbygging i den institusjonelle forstand er ganske sjeldent som tema for musikere. Musikere jobber veldig ofte i team, men det er veldig få musikere som ansetter andre. Noen av musikkentreprenørene jeg intervjuet ønsket likevel å etablere noen strukturer for å sikre optimal drift av sitt virke. I tilfellene der musikere går inn i samarbeidssituasjoner med andre som kan bidra med komplementære kompetansetyper, bruker de oftest DA eller AS som foretaksform.

Disse er etablerte strukturer, så jeg velger å henvise til punktet «foretaksformer» på nettsiden nyttfirma.com (2012), dersom de mot formodning skulle være fremmede. Empirisk sett, viser det seg at valgene om å etablere slike organisasjonsformer forekommer idet foretak oppnår en viss størrelse, slik TV-produsenten og Kapellmesteren har fortalt. Før noen slike foretaksformer som involverer flere parter vurderes, er de aller fleste som arbeider med musikk sin egen direktør i et enkeltmannsforetak, også kalt ENK. Utenom de to informantene som er nevnt, har ikke andre foretaksformer enn ENK blitt omtalt i intervjuundersøkelsen. Når det gjelder musikalsk entreprenørskap, er det svært lite som støtter påstanden om organisasjonsbygging som en kjerneverdi.

Som jeg nevnte i kapittel 3, om strategier innenfor entreprenørskap, finnes det et annet potensielt brudd mellom teori og empiri. Kim Richter skriver om bedrifter med ansatte, eiere og aktører i en ledelse (2006, s. 228), noe som kun finner gjenklang i de to tilfellene jeg nettopp nevnte fra min studie. Richter skriver også om potensielle uenigheter mellom ledelse og eiere om målsettinger (s. 226), noe som heller ikke er aktuelle problemstillinger for brorparten av utvalget i min intervjuundersøkelse. Det kan hende at de overnevnte begrepene er relevante for musikkentreprenører i nasjonal eller internasjonal skala, men funnene fra min studie taler for at norske musikkentreprenører ikke finner noen særlig aktuelle bruksområder for det Richter skriver.

Musikkentreprenørene jeg har intervjuet investerer økonomisk kapital og materielle ressurser i seg selv, gjennom å gå til anskaffelse av utstyr, kursing og andre nødvendige verktøy. Med mindre musikkentreprenører står under platekontrakter eller arbeidsvilkår som begrenser deres kunstneriske utfoldelse, finner man sjelden uenigheter som ligner på det Richter beskriver. Én slik uenighet gjorde seg gjeldende i min studie, nemlig for TV-produsenten. Eksempelet har blitt nevnt tidligere, men da i forbindelse med kunstsyn. Som resultat av den uenigheten valgte TV-produsenten å bryte med sin oppdragsgiver, som kan sammenlignes med Richters beskrivelse av eier av et selskap. I det tilfellet hadde TV-produsenten sitt kunstsyn og noen overordnede visjoner som fungerte som rammer for beslutningstaking.

Jeg har nå trukket frem noen av de mest betydningsfulle empiriske funnene i min studie. Gjennom å se informantenes livserfaringer med et litt mer overordnet blikk enn jeg gjorde i kapittel 5, har jeg oppdaget noen mer sentrale aspekter ved musikalsk entreprenørskap. I tillegg har jeg fått anledningen til å undersøke hvilke styrker og mangler som finnes i litteraturen tilknyttet musikkentreprenørskap. Til slutt vil jeg legge frem de hypotesene dette arbeidet har resultert i.

Kapittel 7 - Konklusjon

Valg, veier og omveier på veien videre

Da jeg skrev min bekjennelse av dobbeltlivet jeg har levd, var det umulig for meg å forutsi hva jeg ville finne gjennom denne studien. Jeg har opplevd å bli eksponert for et helt nytt fagfelt og flere nye sider ved virksomhet. Selv om jeg gikk inn i oppgavearbeidet med en oppfatning av hva musikkentreprenørskap var, innså jeg tidlig at den oppfatningen ville gjennomgå flere endringsprosesser.

7.1 Kapitlets innhold

Konklusjonen vil ha sitt utgangspunkt i problemstillingen, med fokus på de valgene, veiene og omveiene som har blitt beskrevet av syv norske musikkentreprenører. Jeg vil kort sammenfatte hva jeg har lært og hva jeg ikke har lært; Hvilke funn som var uventede og hva som innfridde til mine forventninger. Til slutt vil jeg legge frem de mulige hypotesene som kan stå igjen, nå som dette forskningsarbeidet er avsluttet.

7.1.1 Valg

Jeg skulle gjerne hatt anledningen til å intervju flere typer musikere. For eksempel de som en gang var aktive utøvere, men som nå har valgt en annen karriere. Hvordan ville de begrunnet sine valg? Det jeg har funnet, er at musikkentreprenører ofte er allsidige musikere som har en genuin interesse av ha et bredt forråd av arbeidsformer. De begrunner sine valg av arbeidsformer ulikt, men det ser ut til at valgene ofte starter med en oppdagelse av hvilke evner og kunstneriske preferanser de har.

Gjennom å være på vandring gjennom et landskap preget av friksjon mellom kunst og kommersialitet, vurderer musikkentreprenørene hvilke aktiviteter de vil videreføre. De vurderer dette ut fra hva som ser ut til å være kunstnerisk interessant, og samtidig økonomisk lønnsomt. Hvilken av de to faktorene som får veie tyngst er situasjonsavhengig, og gjennomgår kontinuerlig vurdering, bevisst eller ubevisst. En bevisst måte å vurdere det på, er for eksempel å investere i et fagfelt der man er utrustet til å gjøre det godt. Det kan også innebære langtidsmål og tydelig formulerte strategier for arbeidet. På den annen side hender det ofte at musikkentreprenørene jeg har møtt tillater seg å være åpne for tilfeldigheter. Dermed skjer noen valg ubevisst.

7. 1. 2 Veier

Dette forskningsarbeidet har lært meg at det ikke finnes noen vei innenfor musikkentreprenørskap som kan kategoriseres som bedre enn andre. Det handler altså ikke om hva man har i hånden, men hva man gjør med det man er gitt. Den åpenbare forskjellen mellom bakgrunnshistorien til en musikkentreprenør sammenlignet en annens, antyder få muligheter for å lage generaliseringer. Den hyppige forekomsten av tilfeldigheter er i like stor grad noe som gjør det vanskelig å legge frem bastante påstander om anbefalte veivalg for musikkentreprenører. Funn fra intervjuene viser at musikkentreprenørers karrieredannelser kan skje svært gradvis, ettersom mål og gunstige markeder viser seg. Sentrale teorifunn (Sarasvathy, 2001, s. 2) bekrefter dette, og peker også på en tenkemåte som er nyttig i etableringen av nye virksomheter. *Effectual reasoning* sies å være kausaltenkningens motsetning, og er et verdifullt verktøy som kan hjelpe musikkentreprenører i å finne frem til sin vei.

Jeg har ikke funnet ut hvilke entreprenørielle tenkemåter og prinsipper som fungerer best for musikkentreprenører med andre etnisiteter. Jeg har heller ikke hatt anledning til å gå bredere ut og studere andre entreprenørtyper, som for eksempel lyd- og lysteknikere eller sceneteknikere, og hvordan *deres* veier ble til.

Om det ikke er mulig å generalisere ut fra mine informanters bakgrunnshistorier, ligger kreativitet i en eller annen grad som en egenskap som gir positiv påvirkning. Der det viser seg vanskelig å holde frem bestemte veier musikkentreprenør bør gå, er det i alle fall sikkert at de aller fleste veiene vil innebære behovet for et omfangsrikt nettverk.

7. 1. 3 Omveier

Selv om omveier ofte er tidkrevende og omtales som uønskede opplevelser, trenger de ikke *nødvendigvis* å resultere i noe negativt. Noen ganger kan en omvei føre til innsikt eller vinning man ellers ville vært foruten. Gjennom intervjuundersøkelsen lærte jeg at musikkentreprenører sjelden har en lineær karrierevei. De følgende resultatene fra studien, fungerer som eksempler på hvordan informantene kan oppleve omveier som noe positivt.

I underkategori 5.3.5 viste jeg til tre tilfeller der de involverte musikkentreprenørene ble tilbudt økonomisk lønnsomt arbeid, uten at de hadde relevant erfaring eller utdanning. Det gjaldt arbeid som redaktør for et magasin, som dirigent for ulike ensembler og som rekrutteringsansvarlig. Her spiller tilpasningsdyktighet inn som en viktig egenskap. Ved å være åpne for nye erfaringer, kunne disse tre musikkentreprenørene gå inn i nye arbeidsformer. Det ytterst positive resultatet var at de fikk utvidet kompetanse gjennom å gjøre det.

I de tilfellene der omveier medfører uønskede resultater, har intervjuarbeidet avdekket flere ulike årsaker. Det kan skyldes både indre konflikter, som for eksempel motivasjonsproblemer. Det kan også skyldes opplevelser av å ikke mestre balanseringen mellom kunst og kommersialitet. Dirigenten, den eldste musikkentreprenøren i utvalget, hadde et forslag til hvordan å møte slikt. Han holdt frem en ny tenkemåte for å ikke stagnere på omveien: «Nå sliter jeg, likevel har jeg lyst til å spille. Da kan jeg lage et prosjekt som passer til det jeg står i nå» (Sitat 5.8.4d). Jeg opplever å ha fått et dekkende bilde av musikkentreprenørers møter med ulike typer omveier.

7. 1. 4 Hypoteser

Hele dette forskningsarbeidet har tatt sikte på å konstruere en eller flere hypoteser om musikalsk entreprenørskap. Hypotesene skal peke ut noe ved musikalsk entreprenørskap i en norsk sammenheng. I sluttfasen av dette arbeidet vil jeg derfor legge fram tre hypoteser.

Hypotese 1: Fordi mange norske musikkutdanninger har et skjevt fagfokus, er musikkstudenter selv ansvarlige for å utvikle de egenskapene som trengs for å skape levedyktige foretak. Sentrale egenskaper er allsidighet, tilpasningsdyktighet og utholdenhet.

Hypotese 2: Norske musikkentreprenører påpeker at nettverk er nøkkelen til et bærekraftig virke. Derfor er sosial kompetanse viktigere for musikere enn spesialiserte evner innenfor et enkelt felt.

Hypotese 3: Norsk forskning på musikalsk entreprenørskap har vesentlige mangler. Det trengs derfor forskning som tar sikte på å etablere et mer dekkende forråd av begreper og definisjoner. I tillegg må denne forskningen ta musikkens sosiale natur inn over seg.

7. 2 Veier videre

Nå som disse tre hypotesene er presentert, vil jeg avslutningsvis si noe om mulige veier videre.

7. 2. 1 Veier for videre forskning

Fremtidig forskning kan se etter muligheter for å teste hypotesene fra denne studien. Det er også behov for akademisk oversettelsesarbeid for å oppnå en mer norskspråklig begrepsbruk knyttet til entreprenørskap. Spesielt *effectual reasoning* peker seg ut i denne sammenheng.

Et annet mulig tema for videre forskning er musikkentreprenørers nære relasjoner. Et mål kan være å kartlegge hvilke familiesammensetninger musikkentreprenørene kommer fra. I tillegg

kan det også vurderes å intervju musikkentreprenørers ektefeller og samlivspartnere, med fokus på å undersøke hvordan de opplever sine roller i relasjon med kunstnere.

Musikkutdanningene står i skjæringspunktet mellom forskning og praksis. Utdanningene bør gi musikkstudentene en større grad av virkelighetsorientering, med full åpenhet om hva livet som skapende musiker innebærer. Dette kan gjøres ved å etterlyse innspill fra erfarne musikere, og få innsikt i deres måter å gjøre musikalske virker levedyktige

7. 2. 2 Veier videre for praksisfeltet

Musikkentreprenørene i denne studien legger stor vekt på betydningen av nettverk. De understreker også at det er viktig å ha gode tankeverktøy for å kunne balansere mellom kunst og kommersialitet. Jeg vil oppfordre utøvende musikere til å gjøre seg kjent med sine kunstneriske verdier og kommersielle mål. Avhengig av hvordan de perspektivene formuleres, kan de være med på å avdekke hvilke utfordringer musikere bør være forberedt på å håndtere. Til sist vil jeg også oppmuntre norske musikkutøvere til å legge bort skadelig konkurransementalitet og heller bygge broer. Da kan det muligens bli et godt musikkmiljø for å lære av hverandres valg, veier og omveier.

Kilder

- Adorno, T. W. (2010). On Popular Music. I *Kompendium 1 av 2 i MUS1500*, Oslo: Unipub.
- Arnesen, C. Å., Waagene, E., Hovdhaugen, E., & Støren L. A. (2014). *Spill på flere strenger: Kandidatundersøkelse blant personer utdannet i skapende og utøvende musikk* (NIFU-rapport 10/2014). Hentet fra <http://www.nifu.no/files/2014/04/NIFU-rapport2014-10.pdf>
- Berulfsen, B., & Gundersen, D. (1996). *Fremmedord og synonymer*. Oslo: Gyldendal Norsk.
- Bjurwill, C. (1995). *Fenomenologi*. Lund: Studentlitteratur.
- Blokhus, Y., & Molde, A. (1996). *Wow! Populærmusikkens historie*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Bolkesjø, T., & Brun, C. (2006). Entreprenørskap i ulike regionale kontekster. I O. Spilling (Red.) *Entreprenørskap på norsk* (s. 122-146). Bergen: Fagbokforlaget.
- Bonde, L. O. (2011). *Musik og Menneske*. Gylling: Narayana Press.
- Bourdieu, P. (2006). Kapitalens former. *Agora, Journal for metafysisk spekulasjon*. (Nr. 1-2) 5-26.
- Bourdieu, P. (2011). The Forms of Capital. I I. Szeman & T. Kaposy (Red.). *Cultural Theory An Anthology* (s. 81-93). Malden: Wiley-Blackwell.
- Borch, O. J., Madsen, E. L., & Rasmussen, E. (2006). Strategisk entreprenørskap - verktøy for utvikling i etablerte bedrifter. I J. I. Jenssen, L. Kolvereid & T. Erikson (Red.), *Perspektiver på entreprenørskap* (s. 243-263). Kristiansand: HøyskoleForlaget.
- Bowman, W. D. (1998). *Philosophical Perspectives on Music*. New York: Oxford University Press.
- Cook, V. (2008). *Second Language Learning and Language Teaching*. London: Hodder Education.
- Dybsand, Ø. (2016). *JOHAN HALVORSEN (1864-1935). En undersøkelse av hans kunstneriske virke og en stilistisk gjennomgang av hans komposisjoner. Med en tematisk verkoversikt og en kronologisk fortegnelse over Halvorsens konsertvirksomhet*. (Doktorgradsavhandling, Institutt for musikkvitenskap), Det humanistiske fakultet, Universitetet i Oslo, Oslo.
- Ellmeier, A. (2003). Cultural Entrepreneurialism: On the Changing Relationship between the Arts, Culture and Employment. *International Journal of Cultural policy*. (Vol. 9, Nr. 1) 3-16.
- Foss, L. (2006). Entreprenørskap og nettverk. I O. Spilling (Red.), *Entreprenørskap på norsk* (s. 193-216). Bergen: Fagbokforlaget.

- Gran, A.-B., Torp, Ø., & Theie, M. G. (2016). *Kreativ næring i Norge 2008-2014*. Oslo: BI Centre for Creative Industries. Hentet fra <https://centreforcreativeindustries.files.wordpress.com/2016/02/kreativ-nc3a6ring-i-norge-2008-2014.pdf>
- Hanken, I. M., & Johansen, G. (2010). *Musikkundervisningens didaktikk*. Oslo: Cappelen Akademisk.
- Hatteland, Ø. (2006). Etableringsprosessen. I O. Spilling (Red.), *Entreprenørskap på norsk* (s. 61-83). Bergen: Fagbokforlaget.
- Hellevik, O. (1999). *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Jenssen, J. I., Kolvereid, L., & Erikson, T. (2006). Introduksjon til entreprenørskap. I J. I. Jenssen, L. Kolvereid & T. Erikson (Red.), *Perspektiver på entreprenørskap* (s. 17-24). Kristiansand: HøyskoleForlaget.
- Kemp, A. E. (1996). *The musical temperament: psychology and personality of musicians*. Oxford: Oxford University press.
- Kolvereid, L. (2006). Potensielle entreprenører. I J. I. Jenssen, L. Kolvereid & T. Erikson (Red.), *Perspektiver på entreprenørskap* (s. 25-36). Kristiansand: HøyskoleForlaget.
- Kreativt Forum. (2011). Vaular ble «Årets innovatør». Hentet 31. 03. 2015, fra <http://kreativtforum.no/artikler/nyheter/2011/03/vaular-ble-arets-innovator>
- Kruse, B. (2011). *Den tenkende kunstner*. Oslo: Unipub.
- Kulturdepartementet. (2013). *Fra gründere til kulturbedrift*. Oslo: Kulturdepartementet, Nærings- og handelsdepartementet & Kommunal- og regionaldepartementet. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/fra-grunder-til-kulturbedrift/id728120/>
- Kunnskapsdepartementet. (2009). *Entreprenørskap i utdanningen*. Oslo: Kunnskapsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet & Nærings- og handelsdepartementet. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/handlingsplan-for-entreprenorskap-i-utda/id575005/>
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2010). *Det kvalitative forskningsintervju*. Oslo: Gyldendal.
- Landrø, M. I., & Wangensteen, B. (Red.). (1986). *Bokmålsordboka*. Bergen: Universitetsforlaget.
- Levitin, D. J. (2008). *The World in Six Songs*. New York: Dutton.

- Levitin, D. (2008). *This is your brain on music*. London: Atlantic Books.
- Light, I. & Rosenstein, C. (1995). *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*.
New York: Walter de Gruyter.
- Lindberg, F., & Soelberg, F. (2006). Entreprenøriell markedsføring - markedsføring ved etablering av små bedrifter. I J. I. Jenssen, L. Kolvereid & T. Erikson (Red.), *Perspektiver på entreprenørskap* (s. 137-155). Kristiansand: HøyskoleForlaget.
- Lorentzen, A. H. (2009). Artistentreprenører som «gjør det selv». I P. Mangset & S. Røyseng (Red.), *Kulturelt entreprenørskap* (s. 69-104). Bergen: Fagbokforlaget.
- Norgesuniversitetet. (2014). *Musikalsk entreprenørskap - mellom børs og katedral*. Hentet fra <https://norgesuniversitetet.no/soknad/musikalsk-entreprenorskap-mellom-bors-katedral>
- North, A. C. & Hargreaves, D. J., (2008). *The social and applied psychology of music*, New York: Oxford university press.
- NOU. (2013). *Kulturutredningen 2014*. Oslo: Kulturdepartementet. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2013-4/id715404/>
- Nyttfirma. (2012). *Foretaksformer*. Hentet fra <http://www.nyttfirma.com/foretaksformer.html>
- Mangset, P. (2009). Fortellinger om kulturelt entreprenørskap. I P. Mangset & S. Røyseng (Red.), *Kulturelt entreprenørskap* (s. 11-46). Bergen: Fagbokforlaget.
- Orning, T. (2015). *På vei mot en ny utøverrolle i det 21. århundret*. Oslo: Upublisert.
- Richter, K. (2006). Utfordringer i et vekstselskap. I J. I. Jenssen, L. Kolvereid & T. Erikson (Red.), *Perspektiver på entreprenørskap* (s. 225-239). Kristiansand: HøyskoleForlaget.
- Ruud, E. (2013) *Musikk og identitet*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Ryen, A. (2002). *Det kvalitative intervjuet*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Røyseng, S. (2011). *Kunstnere i kulturnæringenes tidsalder*. Oslo: Norsk kulturråd. Hentet fra <http://www.kulturradet.no/vis-publikasjon/-/publikasjon-kunstnere-i-kulturnaeringenes-tidsalder>
- Sarasvathy, S. D. (2001). *What makes entrepreneurs entrepreneurial?* Charlottesville, VA: Darden business publishing. Hentet fra

<http://www.effectuation.org/paper/what-makes-entrepreneurs-entrepreneurial>

Silverman, D. (2013). *Doing qualitative research*. London: Sage publications Ltd

Skarstein, V. M. (2015). *Kunstens autonomi og kunstens økonomi*. (01/2015) Oslo:

Regjeringen, Kulturdepartementet.

Spilling, O. R., & Johansen, V. (2011). *Entreprenørskap i utdanningen - perspektiver og begreper*

(NIFU-rapport 4/2011). Hentet fra <http://www.nifu.no/files/2012/11/NIFUrapport2011-4.pdf>

Spilling, O. R. (2006). Entreprenørskap på norsk. I O. R. Spilling (Red.) *Entreprenørskap på*

norsk (s. 13-20). Bergen: Fagbokforlaget.

Spilling, O. R. (2006). Om entreprenørskap. I O. R. Spilling (Red.) *Entreprenørskap på norsk*

(s. 21-47). Bergen: Fagbokforlaget.

Utdanning.no (2016). *Utdanninger i entreprenørskap på universiteter og høyskole*. Hentet 02. 04.

2016, fra <https://utdanning.no/studiebeskrivelse/entreprenorskap>

Virke. (2013). *Entreprenørielle ferdigheter*. Hentet 31. 03. 2016, fra

<http://www.virke.no/virkehjelperdeg/kompetanse/Sider/Entreprenørielle-ferdigheter.aspx>

Widding, L. Ø. (2006). Forretningsplanen. I J. I. Jensen, L. Kolvereid & T. Erikson (Red.),

Perspektiver på entreprenørskap (s. 39-59). Kristiansand: HøyskoleForlaget.

Øzerk, K. (2010). *Pedagogikkens hvordan - Lærerens rolle, kompetanse og betydning*. Oslo:

Cappelen akademisk forlag