

Entreprenøren som figur under neoliberalismen – Kapitalisme, individ og velfærdsorganisering

AF LUISE LI LANGERGAARD

SLAGMARK #74
SIDER: 159-174

Ofte præsenteres neoliberalisme som en gruppe politiske og økonomiske teorier, der hævder, at menneskets velfærd og trivsel bedst fremmes gennem udviklingen af entreprenørielle friheder og færdigheder inden for institutionelle rammer præget af stærk privat ejendomsret, frie markedskræfter og frihandel (Harvey, 2005, s. 2). Neoliberalisme bruges som en bred betegnelse for post-velfærdsstats regimer (Larner, 2000, s. 5) og for et opgør med en Keynesiansk økonomisk politik. Den kommer til udtryk gennem bestemte former for politisk-økonomisk styring, som tager udgangspunkt i forestillingen om markedets overlegenhed i forhold til styring og organisering af økonomiske anliggender såvel som velfærdsanliggender. Neoliberalisme repræsenterer en universalisering af en markeds- og konkurrencelogik – også til styring af staten (Dardot & Laval, 2013, s. 5). Derved kan neoliberalisme ses ikke blot som en række politisk-økonomiske programmer, men ligeledes som en udbredelse af økonomiske logikker og tænkemåder til samfundsområder, såvel som til individuelle praksisser, som hidtil har været betragtet som ikke-økonomiske. Det som kaldes 'økonomisk imperialism' (Bröckling, 2016, s. 48).

Udover at neoliberalisme repræsenterer en række politiske programmer, har den således haft succes med mere grundlæggende at ændre offentlighedens og borgeres forventninger til velfærdsstatens rækkevidde og effektivitet. Ikke kun konkrete

politikker, men ligeledes sproget som anvendes i forbindelse med velfærdsydelse, bærer præg af termer som frit valg, fleksibilitet og konkurrence, ligesom borgeren, arbejdstageren og forbrugeren forstås på nye måder. Derved former neoliberalisme både politiske programmer og individuelle subjektiviteter (Larner, 2000, s. 9) og får som sådan indflydelse på en lang række af hverdagslivets forhold og aktiviteter. Staten og subjektets rolle gentænkes med neoliberalismen i og med, at staten skal styre mindre, at økonomien skal optimeres, og at styring foregår gennem autonome aktørers entreprenørskab eller entreprenørielle aktiviteter. Standarder for bestemte individuelle træk er med til at 'fabrikere' en ny type subjekt (Bröckling, 2016): Et ansvarligt, autonomt og selvrealiserende subjekt – det entreprenørielle selv. Når først individerne er blevet formet som entreprenørielle og egen-ansvarlige, vil de være i stand til at lede sig selv uden en statsikret orden (Rose, 1999, s. 139). Socialstaten bliver i stedet en *enabling state*, den aktiverende eller muliggørende stat (Rose, 1999, s. 142), der har en mere faciliterende rolle i forhold til individets udfoldelsesmuligheder. Ifølge Nikolas Rose (1999) er en del af den neoliberale idé om menneskers selvrealisering derfor, at hele det individuelle liv kan struktureres som en virksomhed; at forholdet til sig selv, egne aktiviteter og til andre kan antage en virksomheds ethos og form – *an enterprise form* (Rose, 1999, s. 138). Alle aspekter ved det sociale liv bliver i den forstand konceptualiseret i et økonomisk lys som velovervejede handlinger foretaget gennem menneskets fri valg og som individets investeringer i sig selv. Helbred, velfærd og uddannelse bidrager alle til at opbygge menneskelig kapital. Dette er figuren, '*entrepreneur of the self*', der agerer i verden som en virksomhed (Rose, 1999, s. 142). På forskellige måder centrerer neoliberalismen sig således omkring entreprenøren og *entrepreneurialism* som tankesæt og organiseringsprincip for samfund, borgere og samfundets institutioner. Ifølge Pierre Dardot og Christian Laval (2013) er der en snæver sammenhæng mellem konkurrence og entreprenøren i neoliberalismen, da entreprenøren netop er den, som ved at gribe og se muligheder konstant kan være engageret på konkurrencens betingelser (Dardot & Laval, 2003, s. 103). Entrepenørbegrebet er derved centralt i neoliberalismen, men optræder på forskellige måder og niveauer. Sådanne analyser, som her refereres, er interessante og sigende i forhold til en diagnose og forståelse af, hvordan neoliberalismen former individ, samfund og velfærdsorganisering. De har dog også en tendens til at fremstå totaliserende, således at det er vanskeligt at identificere, hvad og hvordan noget undslipper den neoliberale logik.

Artiklen sætter fokus på entreprenøren under neoliberalismen, som den præsenteres i kritiske analyser af neoliberalismen. Her præsenteres entreprenøren som en figur, der har bestemte implikationer for forståelsen af individ, samfund og velfærdsorganisering, det sidste gennem idéen om den sociale entreprenør. Entreprenøren er dels en bestemt figur, som skabelsen af det neoliberale subjekt centrerer omkring, og dels en figur og betegnelse, der anvendes i omfortolkningen af velfærdssamfundet og samfundets organisationer i markedets billede. Med andre ord bliver entreprenøren en illustration af den økonomiske imperialisme, hvor økonomiske begreber og forklaringsmodeller udvides til områder, der tidligere har været betragtet som ikke-økonomiske. Artiklens ærinde er at pege på, at entreprenøren og entreprenørskab er omstridte begreber, der på trods af deres tætte forbindelse til neoliberalismen også åbner for potentielle modstandsstrategier, fordi de konstant er til forhandling. Dette bliver særligt tydeligt ved introduktionen af figuren den sociale entreprenør, som diskuteres i artiklens sidste del som et eksempel på et begreb, hvor vi ser en sådan definitionskamp finde sted. Ved først at se på entreprenørbegrebet hos Joseph Schumpeter tydeliggøres forbindelsen mellem entreprenøren og kapitalismen. Samtidig bliver det muligt at se nærmere på de forskydninger, der sker i den neoliberale fortolkning af entreprenøren som 'sin egen entreprenør', der er beskrevet af Michel Foucault (2009). Artiklen knytter Foucaults analyse af 'sin egen entreprenør' til den nye kapitalistiske ånd hos Luc Boltanski og Eve Chiapello (2007) og ser ligeledes på entreprenøren og *entrepreneurialism* som en fremrykning af økonomiske begreber og organiseringsformer på velfærdsområdet, som reorganiseres i den private sektors billede. I kritiske analyser af neoliberalismen fremstilles entreprenøren som en figur, der bliver bærer af neoliberale logikker i forskellige samfundsområder. Herunder også civilsamfund og tredje sektor gennem begrebet om socialt entreprenørskab, der i artiklen diskuteres som på den ene side en forlængelse af det neoliberale og på den anden som noget, der rummer en modstandstendens. Med dette afsæt kan den sociale entreprenør diskuteres som et eksempel på et begreb og et fænomen, der synliggør mulige modstandsstrategier til neoliberalismen. Sidst i artiklen præsenteres kort konturerne til to potentielle modstandsstrategier, som kan anes i forbindelse med socialt entreprenørskab, og som hver især forskyder forholdet mellem det sociale og det økonomiske i forhold til neoliberalismen. Artiklen har derved også et normativt, politisk ærinde, nemlig at forsøge at synliggøre sprækker for modstand og kritik i de til tider temmelig to-

taliserede fremstillinger af neoliberalismens formning af samfund og subjektivitet.

SCHUMPETERS ENTREPRENØR OG KAPITALISMEN

Ved at se på entreprenørens rolle i kapitalismen, og på entreprenøren som figur i den økonomiske innovationsteori, kan vi se den neoliberale omfortolkning af entreprenøren (som den præsenteres af eksempelvis Foucault) mere klart. Neoliberalismen kan ses som en bestemt form for kapitalisme, som 'neoliberal kapitalisme' der erstatter en 'organiseret kapitalisme', der var fremherskende fra midten af 1900-tallet (McGuigan, 2014, s. 224). Ligeledes kan neoliberalismen forbindes med 'kapitalismens nye eller tredje ånd', altså det projektorienterede regime, der er defineret af Boltanski og Chiapello (2007). Mellem disse to former for kapitalisme sker der bestemte forskudninger i fremstillinger af entreprenørfiguren.

Hos Schumpeter, som har udviklet den mest kendte og udbredte teori om entreprenøren, er denne en iværksætter, en bestemt økonomisk aktør på markedet, som kan forklare økonomisk udvikling (forstået som udvikling, der kommer inde fra det økonomiske system, og ikke som tilpasning til udefrakommende forhold). Schumpeters teori kan ses som et supplement til (eller en udfordring af) den neoklassiske økonomis fokus på statiske fænomener i økonomien, på ligevægt og marginalnytte, som betyder, at den bliver ude af stand til at forklare økonomisk udvikling (Swedberg, 2006, s. 25). Entreprenøren bliver den figur, hvormed Schumpeter forklarer økonomisk udvikling, idet entreprenøren er en handlingens mand, som gør noget nyt på markedet og netop skaber innovationer, forstået som nye kombinationer af allerede eksisterende ressourcer, der skaber brud og diskontinuitet på markedet (Schumpeter, 2008, s. 75; Swedberg, 2006, s. 27). Derved er entreprenøren defineret gennem hans (hos Schumpeter er det en han) aktivitet og bestemte funktion i økonomien og er ikke blot som en generel iværksætter, der nedsætter en forretning (Schumpeter, 2008).

Schumpeter byggede videre på et argument fra Marx og udviklede en teori, hvor konkurrence og især teknologisk konkurrence var en væsentlig drivkraft i den økonomiske udvikling og var særligt kendetegnende for kapitalismen. Når en iværksætter eller virksomhed præsenterede en succesfuld innovation på markedet, ville det føre til en højere profitrate, og derved ville andre virksomheder indtræde på markedet for at få del i profitten – og nogle af dem ville måske udvikle innovationen

yderligere. Dette medfører økonomisk vækst, der dog efter en tid vil aftage. Det samme ville gentage sig, når andre innovationer kom på markedet, og således ville disse føre til økonomisk udvikling (Fagerberg, 2007, s. 14-15). Det skal nævnes, at forbindelsen mellem innovation og kapitalisme går længere tilbage end Schumpeter, til Karl Marx og Adam Smith, som begge var optaget af nye teknologiers rolle i formningen af økonomien og samfundet (Lundvall, 2006). Selvom Marx ikke brugte ordet innovation, var han alligevel optaget af økonomisk udvikling, og særligt i kapitalismens specielle funktionsmøde samt betydningen af udviklingen i teknologi og produktionsmidler. I *Det Kommunistiske Partis Manifest* skriver Marx og Engels:

Bourgeoisiet kan ikke eksistere uden uafslædt at revolutionere produktionsmidlerne og altså også produktionsforholdene, det vil sige samtlige sociale forhold. For alle andre tidligere industrielle klasser var det derimod den første eksistensberettigelse at beholde den gamle produktionsmåde uforandret. De stadige omvæltninger i produktionen, de uafbrudte rystelser af alle sociale tilstande, den evige usikkerhed og bevægelse udmærker bourgeoisiets tidsalder frem for alle andre. (Marx & Engels, 1973, s. 29-30)

Dette handler mere om kapitalismen som båret af en dynamik end om entreprenøren som sådan. Men det viser alligevel den kontekst, den kapitalistiske økonomi, som entreprenøren hos Schumpeter tænkes at spille en rolle i, hvor særligt den kapitalistiske epoke ses som kendetegnet ved denne form for diskontinuerlig økonomisk udvikling (Schumpeter, 2008, s. 63). Ser man på entreprenørens egenskaber, er han kendetegnet ved initiativ, autoritet og fremsynethed (Schumpeter, 2008, s. 75). Entreprenøren betegner derved både en figur, som indtager en bestemt rolle i forhold til økonomien, og samtidig en bestemt personlighedstype. Disse to aspekter ved entreprenøren kan man også se i neoliberalismens entreprenørfigur.

NEOLIBERALISMENS "UDVIDEDE" BEGREB OM ENTREPRENØREN SOM SIN EGEN ENTREPRENØR

Neoliberalismen udvider entreprenøren til ikke blot at være en bestemt økonomisk figur med en særlig afgrænset rolle. Mere konkret kommer entreprenøren til at spille en rolle i neoliberalismens omfortolkning af det økonomiske menneske, som indebærer nogle bestemte forskydninger og udvidelser i forhold til Schumpeters

entreprenør. I *Biopolitikens Fødsel* (2009) beskriver Foucault, hvordan tænkere inden for den amerikanske neoliberalisme redefinerer det økonomiske begreb om *homo oeconomicus* til begrebet om sin egen entreprenør (iværksætter). Redefinitionen indebærer, at den klassiske forståelse af det økonomiske menneske, *homo oeconomicus*, ikke længere forstås som en udvekslingspartner, som indgår på markedet i udvekslinger med henblik på at optimere sin egen nytte i forhold til en behovsproblematik. I stedet bliver *homo oeconomicus* sin egen entreprenør, og derved sin egen kapital, producent og indtægtskilde. Han er som arbejder og som forbrugsmenneske sin egen producent, nærmere bestemt producenten af sin egen tilfredsstillelse. Man kan betragte forbruget som en virksomhedsaktivitet i kraft af hvilket individet takket været en kapital, som det råder over, vil kunne producere sin egen tilfredsstillelse. Det er denne figur, der ifølge Foucault bliver mellemværendet i de neoliberales analyser. At den enkelte bliver sin egen entreprenør knytter sig ligeledes til opfindelsen af begrebet human kapital (menneskekapital), eller kompetencekapital, som den arbejdende sælger for sin lønindtægt, et begreb som Foucault ser hos Gary S. Becker. Det bliver den enkelte arbejdende selv, der fremtræder som sin egen virksomhed. Blandt de virksomhedsenheder, som økonomien består af, kan man således inkludere den arbejdende, som sin egen iværksætter (Foucault, 2009, s. 257-258).

Hos Foucault ser vi ligeledes overvejelser om, hvilke greb den økonomiske teori benytter sig af for at foretage denne udvidelse. Foucault identificerer to processer, hvoraf den ene består af den økonomiske analyses fremrykning i et domæne, der ikke hidtil var gjort til genstand for undersøgelser (nemlig arbejdet), og hvor den anden består af en strengt økonomisk fortolkning af et domæne, der indtil da var betragtet som ikke-økonomisk (gennem begrebet om menneskekapital) (Foucault, 2009, s. 251-254). Lønnen bliver den indtægt, som er knyttet til en vis kapital, nemlig den menneskekapital, som ”den kompetencemaskine, hvis indtægt den er, ikke kan adskilles fra det menneskelige individ, der besidder den” (Foucault, 2009, s. 260). Denne forskydning i forståelsen af entreprenøren ændrer også entreprenørens samfundsmæssige rolle og placering. Fra at indtage en bestemt rolle i økonomien, entreprenøren, som var relativt sjælden og som i øvrigt ikke var en permanent tilstand, men derimod en person der udøvede en funktion (innovation) som virkede på markedet på bestemte måder i bestemte øjeblikke, repræsenterer entreprenørfiguren nu et sæt af bestemte egenskaber, der kan opdyrkes som en bestemt subjekt-

vitet, og en mere permanent måde at være i det samfundsmæssige og økonomiske liv. Entreprenøren går ligeledes fra at være en undtagelse, det exceptionelle menneske, til at være noget, som alle og enhver kan være, og som den personlighedstype, som alle bør stræbe efter at være. Dette tydeliggøres ligeledes hos Dardot & Laval (2013), som viser, hvordan denne universalisering af 'entreprenørmennesket' med fokus på entreprenørskab som evne, snarere end som rolle i økonomien, videreføres af post-schumpeterianske ledelsestænkere såsom Peter Drucker (Dardot & Laval, 2013, s. 119). Men hos Schumpeter er entreprenøren ikke en bestemt gruppe eller klasse, og entreprenøraktiviteten er kun midlertidig. Når virksomheden er etableret på baggrund af innovation, og personen rykker videre til at starte noget nyt, eller blot fortsætter driften, er denne person ikke længere entreprenør (Schumpeter, 2008, s. 77-78).

Med begrebet om 'sin egen entreprenør' bliver entreprenøren i neoliberalismen snarere en form for subjektivitet, der kendetegner individet i alle livets forhold og ikke kun i relationen til arbejde og økonomisk aktivitet, men som nævnt ligeledes i forhold til sundhed, uddannelse, mv. (Rose, 1999). Analysen af 'det entreprenørielle selv' udfoldes særligt omfattende af Ulrick Bröckling i bogen *The Entrepreneurial Self* (2016), som ser på hverdagens mikro-politikker, på de styringsstrukturer og midler gennem hvilke individer, offentlige og private organisationer regulerer deres anliggender. Det entreprenørielle selv bliver led i en række påbud om, at mennesket skal omforme sig selv til en entreprenør med sin egen mission – i en virksomheds billede. Påbuddet fremføres over en bred kam af guruer, selv-ledelseskonsulenter, økonomer, undervisningseksperter og politikere. Bröckling beskriver den entreprenørielle praksis som en økonomisk aktivitet og som led i en assimilering af al praksis til modellen for økonomisk praksis (Bröckling, 2016, s. xiii). Eksempelvis kan den ses i forhold til, at medarbejdere forventes at være selv-ledende og selv-monitorerende, og at de i stigende grad forventes at være i stand til at økonomisere deres arbejds-kapabiliteter og produktivitet. Derudover bliver hverdagslivet generelt formet ud fra en virksomhedsmodel, hvorfor presset for at økonomisere siver ind i alle livets anliggender (Bröckling, 2016, s. 20-21). Dardot & Laval (2013), som har videreført Foucaults analyse, tydeliggør, at det i særdeleshed er i den østrigsk-amerikanske strømning af neoliberalismen, at den entreprenørielle handle måde får en essentiel plads i kapitalismen. Deres store nyskabelse var indførelsen af en antropologisk dimension af 'menneske-virksomheden', som får neoliberalismen til at frem-

stå som et politisk projekt, der stræber mod at skabe en ny social virkelighed. Gennem betoningen af den individuelle adfærd og markedsmekanismen, forsøges på den ene side at give en realistisk fremstilling af den økonomiske maskine (Dardot & Laval, 2013, s. 102), mens denne fremstilling på den anden side får en legitimerende funktion i forhold til udbredelsen af entreprenørfiguren til alle samfundsområder (Dardot & Laval, 2013, s. 101). Forbindelsen til en neoliberal variant af kapitalismen bliver særligt klar, når vi ser ligheden til den selv-ledende medarbejder, som er projektmennesket i den nye kapitalismes projektregime hos Boltanski og Chiapello. Her er det store menneske fleksibelt og omstillingsparat, det er aktivt og autonomt. Hun eller han vil tage risici, være åben og kontaktsøgende over for nye mennesker og muligheder samt opsøge relevant information og undgå gentagelser. Hun eller han er i stand til at bevæge sig fra et projekt eller aktivitet til en anden. Det handler om aldrig at være uden et projekt eller uden idéer, om at være opsøgende, om at se fremad og at forberede sig på at sætte noget i gang (Boltanski & Chiapello, 2005, s. 169). Projektmennesket formår at indstille sig på de vilkår, som sikrer *employability* og dermed sikkerhed (Boltanski & Chiapello, 2005, s. 166). Entreprenørielle egenskaber får en særlig normativ status og medvirker samtidig til at legitimere og opretholde en bestemt form for kapitalisme og de organiseringsformer, som hører under denne. Dette afspejler forbindelsen mellem entreprenøren og kapitalismen, og hvordan figuren omfortolkes, når kapitalismen antager nye former.

The New Spirit of Capitalism illustrerer en videreudvikling i forholdet mellem entreprenøren og forandring i neoliberalismen. Egentlig bliver entreprenøren hos Boltanski og Chiapello også forbundet med den første kapitalistiske ånd, der kendetegnes ved den entreprenørielle bourgeois (Boltanski & Chiapello, 2007, s. 17). Denne drøm om den entreprenørielle heltefigur, der skaber sin egen lykke gennem snarrådighed, risikovillighed og idérigdom, og derved frigør sig fra nedarvede statuspositioner, ligner en mere klassisk idé om den amerikanske drøm. Den ligner ligeledes den idé, der er inkarneret i Schumpeter entreprenør, som drives frem ved idérigdom og talent. Schumpeters entreprenørteori handler om denne kapitalistiske epoke. I modsætning til den første ånd, og Schumpeters beskrivelse af kapitalismen og økonomien som værende grundlæggende cirkulær og stabil, men med periodiske brud på markedets ligevægt fremkaldt af innovationer, fremstilles organisationens omverden, økonomien og samfundet i neoliberalismen som permanent foranderligt og dynamisk (Boltanski & Chiapello, 2005, s. 166). Forskydningen an-

går således ikke kun selve entreprenøren, men ligeledes forholdet mellem entreprenøren og omgivelserne. Hvor entreprenøren hos Schumpeter forklarede udvikling og forandring på markedet, bliver de entreprenørielle kompetencer i den neoliberale forståelse nødvendige for tilpasning og (social og økonomisk) overlevelse i et samfund og en økonomi, der fremstilles som konstant foranderlig. Derved får det entreprenørielle en nærmest tvangsmæssig karakter, og narrativet om foranderlighed tjener som ideologi til at legitimere omformningen af individer, organisationer og institutioner i tilpasning til denne uomgængelige foranderlighed.

Fremstillingen af den foranderlige virkelighed afspejles også i en bestemt opfattelse af organisationen og ikke mindst i organiseringen af velfærd. Organisationen ændres ligeledes fra den hierarkiske organisation, som var gearret mod den interne realisering af aktiviteter, til fleksible organisationer, som er flade og organiseret i netværk (Boltanski & Chiapello, 2005, s. 165). I forhold til velfærdsområdet bliver forestillingen om den dynamiske verden et argument for at omorganisere den offentlige sektor og velfærdsydelse på nye måder, der ligeledes imødekommer fordringen om innovation og entreprenørskab. Innovation, og somme tider entreprenørskab, bliver fremstillet som nødvendigheder, hvis vi skal opretholde et rimeligt niveau af velfærd i fremtiden – med stigende krav fra befolkningen og stadig færre økonomiske ressourcer (Hartley, 2011; Hartley, Sørensen & Torfing, 2013). Det er her man kan sige, at *entrepreneurialism* som en bredere isme, der gennemsyrrer samfundsorganiseringen og som bærer markedstanken ind i velfærdsområdet, bliver relevant.

Det er her, begrebet om socialt entreprenørskab bliver centralt. I det følgende går artiklen fra begrebet om 'den udvidede entreprenør' til den sociale entreprenør, som afspejler entreprenørbegrebets flertydighed, og som derved kan bruges som illustration af, hvordan også kapitalismekritiske strømninger tager entreprenørbegrebet til sig og transformerer det til en kritisk figur, som peger på forskellige modstandsstrategier. Således er entreprenørbegrebet på trods af dets tætte forbindelse til neoliberalismen til konstant forhandling. Den sociale entreprenør kan på den ene side ses som en neoliberal fremrykning af en økonomisk tænkning på velfærdsområdet, en mulig økonomisk imperialisme, og på den anden side som led i udfordringen og gentænkningen af selve præmisserne for det økonomiske.

ENTREPRENEURIALISM PÅ VELFÆRDSOMRÅDET: DEN SOCIALE ENTREPRENØR OG NEOLIBERALISMEN

I forhold til den offentlige sektor har innovation, snarere end entreprenørskab, vundet indpas som væsentligt begreb (selvom de to begreber som nævnt er nært forbundne) (Langergaard, 2011; Langergaard, 2014). Entreprenøren har derimod fået en plads i forhold til den tredje sektor, civilsamfund og NGO-verdenen, hvor socialt entreprenørskab er vundet frem som svar på tidens sociale udfordringer og som løsning på velfærdsstatens krise (Barinaga, 2012, s. 142). I forskningslitteraturen er termen 'socialt entreprenørskab' mere anvendt end den 'sociale entreprenør'. Dette indikerer, at store dele af litteraturen har fokus på aktiviteten og organiseringen af velfærd, snarere end entreprenøren som person. Derfor kan man indskrive socialt entreprenørskab under den bredere betegnelse *entrepreneurialism*, som i bredere forstand kan dække over entreprenørielle organiseringsformer, logikker og tænke-måder. Spørgsmålet er, hvorvidt, og i så fald hvordan, denne introduktion af socialt entreprenørskab kan ses som en neoliberal fremrykning i feltet for sociale velfærdsløsninger.

Socialt entreprenørskab kan defineres på flere måder, men dækker i de fleste definitioner over ”skabelse af social værdi gennem innovation, hvor der er en høj grad af deltagerinvolvering, ofte med deltagelse af det civile samfund og ofte med økonomisk betydning, hvor innovationer frembringes på tværs af de tre sektorer stat, marked og civilsamfund” (Hulgård og Andersen, 2012, s. 12). Socialt entreprenørskab er et omdiskuteret begreb, som er udspændt mellem (mindst) to positioner, nemlig mellem velfærdsafvikling gennem privatisering og øget civilsamfundsmobilisering. Det vil sige mellem stærke individualiserede og stærke kollektiverede dynamikker, der afspejler de seneste 30 års udvikling på velfærdsområdet, internationalt og nationalt (Hulgård og Andersen, 2012). Det betyder, at begrebet såvel som fænomenet er flertydigt, og at socialt entreprenørskabs politiske implikationer og underliggende antagelser ikke er entydige. Ifølge Richard Swedberg (2006) er socialt entreprenørskab ikke forbundet til nogen generel teori om entreprenørskab, men anvendes snarere som en inspirerende frase eller et slogan (Swedberg, 2006). Det åbner op for, at betegnelsen kan blive en kampplads for en række forskellige politiske strategier og normative forestillinger om den bedste måde at håndtere velfærdsanliggender på. Ikke desto mindre er det oppe i tiden i samspil med en række beslægtede begreber og idéer, såsom socialøkonomiske virksomheder, social

innovation, tredje- eller fjerde sektor initiativer og mere generelt som et eksempel på tilføjelsen af 'social' til et traditionelt økonomisk fænomen eller begreb. Man kan argumentere for, at netop tillægget 'social' som tillægsbegreb til entreprenørskab kan fungere som legitimering af privatisering og økonomisering af velfærd og spørgsmål om social retfærdighed. Tilføjelsen kan også tolkes i lyset af Boltanskis og Chiapellos argument om kapitalismens evne til at inkorporere kritik og omforme sig på måder, så den opretholder legitimitet og afmonterer kapitalismekritik (Boltanski & Chiapello, 2005, s. 163).

Socialt entreprenørskab kan ses som en forlængelse af det neoliberale fokus på entreprenøren og *entrepreneurialism*. En del af tiltrækningskræften ved socialt entreprenørskab kan knyttes til troen på, at man kan indføre markedslogikker i civilsamfundet, og derved gøre det mere effektivt. I de mere markedsorienterede forståelser af socialt entreprenørskab bliver traditionelle NGOers og foreningers arbejde i stigende grad omfortolket som *the business of doing good* – altså som forretning, der har til formål at gøre det gode. I denne sammenhæng sker ofte også en omfortolkning af sociale problemer som økonomiske (Barinaga, 2012, s. 349). Somme tider fremstilles sociale entreprenører som de nye helte (Barinaga, 2012, s. 242; Bloom, 2006), og i de teoretiske tilgange, der interesserer sig for den sociale entreprenørs egenskaber, er det i store træk de samme egenskaber, der fremhæves som ved 'konventionelt' entreprenørskab (Dacin, Dacin & Matear, 2010, s. 44). Her bliver social entreprenørskab et eksempel på indførelsen af økonomiske begreber, logikker og ledelsesmetoder på hidtil ikke-økonomiske områder, hvor netop entreprenørens risikovillighed, idérigdom, innovationsevne og kendskab til markedet bliver fremstillet som drivende kræfter i velfærdsløsninger.

Endelig er forestillingen om socialt entreprenørskab, som udført i partnerskaber mellem forskellige sektorer, tæt forbundet med en neoliberal idé om netværk og horisontale strukturer (Boltanski & Chiapello, 2007). Socialt entreprenørskab handler dog oftere om, hvilken rolle socialøkonomiske virksomheder, civilsamsfundsorganisationer og den såkaldt tredje eller fjerde sektor skal (og kan) spille i velfærdsløsninger. Socialt entreprenørskab bliver somme tider repræsentant for at tænke velfærds*samfund* frem for velfærds*stat* (Barinaga, 2012), hvor netop netværk og horisontal organisering betragtes som mest effektivt og demokratisk. Dette kan ses i forlængelse af den kritik, som er rettet mod staten, ikke kun fra neoliberal side, men også ofte fra venstrefløjens, for at være bureaukratisk, paternalistisk og inef-

fektiv (Du Gay, 2000). Denne kritik har banet vejen for modeller for velfærd, der ikke er institutionaliseret som et universelt og sammenhængende offentligt finansieret og demokratisk styret velfærdssystem – og herunder (måske utilsigtet) også har banet vejen for en større grad af markedslogik og de værdier, der er knyttet til neoliberalismen og den tredje kapitalistiske ånd.

SOCIALT ENTREPRENØRSKAB SOM ALTERNATIV TIL NEOLIBERAL ENTREPRENEURIALISM

Man kan således argumentere for, at den sociale entreprenør i mange fortolkninger kan ses som en fremrykning af markedstænkning i civilsamfundet og velfærdsområdet. På den anden side finder vi tendenser i feltet for socialt entreprenørskab, der fremstår som alternativer til og kritikker af den neoliberale markedslogik og individualisering forbundet med entreprenørskab. Selvom disse måske ikke er mainstream, er de væsentlige for at forstå de forskellige måder, hvorpå entreprenørskab er i spil. I disse tendenser kan man spore modstrategier til neoliberalismens økonomiske imperialisme, selvom de ikke altid er skrevet helt tydeligt frem i entreprenørskabslitteraturen. Her skal de identificerede strategier derfor snarere ses som inspireret af end som direkte udledt af denne litteratur.

Der er dele af feltet, som udgår fra sociale bevægelser og offentlige programmer, der går efter at eksperimentere med nye former for kollektivt ansvar, solidaritet og civilsamfundsbaseinput til den samfundsmæssige udvikling. Kollektivitet og gensidighed betones her som væsentlige principper for organisering. Her fremhæves det, at socialt entreprenørskab har rødder i kooperativ-bevægelsen og civilsamfundet (Hulgård & Andersen, 2012, s. 22-23), og derved forstås det som rodfæstet i en modbevægelse til konkurrencekapitalismen. I disse fortolkninger betones det, at det 'sociale' netop adskiller den sociale entreprenør fra den økonomiske eller konventionelle. Det sociale fortolkes ikke kun som et mål i form af social værdi (som ligeledes er et kernebegreb i de markedsbaserede forståelser af socialt entreprenørskab), men derimod også som noget, der er grundlæggende som organiseringsprincip i socialt entreprenørskab og socialøkonomiske virksomheder. Det betyder, at deltagelsesaspektet i organiseringen eksempelvis bliver centralt (Hulgård, 2010). Dette åbner for, at fællesskabsbegreber som kollektivitet, demokrati og solidaritet bliver centrale for at definere socialt entreprenørskab. Sat på spidsen kan man med dette perspektiv sige, at kritikken sigter mod at holde det økonomiske og det so-

cialt adskilt og netop at beskytte det sociale (forstået som solidaritet og fællesskab) fra en økonomisk logik. Dette kan ses som en mulig modstandsstrategi mod den økonomiske fremrykning i velfærdssamfundet og mod identifikationen med entreprenøren som *entrepreneurialism* med idealer om selv-realisering, selvledelse og det heroiske, risikovillige individ.

En anden trend knytter socialt entreprenørskab og sociale virksomheder til alternative forståelser af økonomi, eksempelvis solidaritetsøkonomi. Her bliver det selve fortolkningen af det økonomiske, som bliver genstand for kritikken, som netop retter sig mod den neoliberale økonomiske forståelse af udveksling og af forholdet mellem økonomi og samfund. De argumenterer for, at det er forenklet at se økonomiske handlinger som udtryk for snæver egeninteresse. Økonomien siges at være plural, eller mangfoldig med flere forskellige principper ved siden af markedsløgikken, eksempelvis gensidighed og omfordeling. Marcel Mauss, Elinor Ostrom og Karl Polanyi nævnes i denne tradition som kilder til alternative forståelser af økonomisk aktivitet (Laville, 2000; Laville, 2014), som går i rette med de neoklassiske økonomiske teorier, som har leveret grundlaget for de neoliberale politiske og økonomiske principper. Dette betyder, at selve forståelsen af det økonomiske udfordres, og, lidt forenklet sagt, at det sociale skal *ind i* økonomien frem for at holdes adskilt fra den. Og som i den første kritiske strategi, betyder det, at vi får en anden organisatorisk og institutionel rolle for entreprenøren, der derved kan udleve sig selv i andre roller end som *sin egen entreprenør* drevet af selvrealisering, egeninteresse eller *employability*. Entreprenøren kan ligeledes være drevet af ønsket om at gøre noget med fælles ressourcer og fælles ejendom og handler dermed i mere kollektive sammenhænge.

AFSLUTTENDE BEMÆRKNINGER

Entreprenøren er en central figur i neoliberalismen. Artiklen har vist, hvordan kritiske analyser af neoliberalismen afslører en forskydning og udvidelse af entreprenørbegrebet i neoliberalismen i forhold til Schumpeters økonomiske innovationsteori. Med den neoliberale fortolkning af entreprenøren går entreprenøren fra at være en bestemt økonomisk figur med en afgrænset funktion til at blive dels en bestemt type subjekt, *sin egen entreprenør*, og desuden en isme, *entrepreneurialism*, som gennemtrænger individer, samfund og institutioner. *Entrepreneurialism* disku-

teres som en fremrykning af det økonomiske på hidtil ikke-økonomiske områder, såsom velfærdsstat og -samfund. Den sociale entreprenør er interessant at diskutere som modstandsfigur, fordi den befinder sig på grænsen mellem det økonomiske og det sociale. Neoliberalisme, som ideologi eller hegemonisk diskurs, kan i bestemte forståelser synes at blive så altomfattende, at den synes umulig at undslippe. Fremrykningen af det økonomiske sker snigende på mange niveauer og gennem forskellige greb. Forskellene i forståelser viser, hvordan den sociale entreprenør på den ene side repræsenterer en økonomisk imperialisme på det sociale velfærdsområde (med horisontal organisering og entreprenøriel drivkraft i overensstemmelse med kapitalismens nye/tredje ånd), og på den anden side repræsenterer en alternativ forståelse af menneske, samfund og økonomi til de neoliberale og neoklassiske økonomiske forståelser af samme. Det interessante ved socialt entreprenørskab ligger blandt andet i de forskellige modstandstendenser, man kan skimte i det flertydige og mange-facetterede felt, som ofte ikke tydeliggør kritik eller modstandsstrategier eksplicit. Den ene modstandsstrategi prioriterer det sociale over det økonomiske, og opretholder en principiel sondring mellem demokrati, solidaritet, kollektivitet og samarbejde på den ene side og økonomi som marked, konkurrence og individualisme på den anden. Man kan her sige, at det handler om at holde den økonomiske rationalitet ude af det sociale og politiske. En anden modstandsstrategi retter sig derimod mod omfortolkningen af det økonomiske som sådan. Her kan man noget forenklet sige, at det handler om at gøre den økonomiske rationalitet social og politisk, hvilket er en anden modstrategi til den bestemte type økonomisk imperialisme, som neoliberalisme repræsenterer. Her skal denne fremskrivning af de to strategier mest ses som et normativt greb, et håb og et forsøg på at synliggøre de sprækker i det totaliserede neoliberale billede, hvor modstand eller kritik kan opstå.

LITTERATUR

- Barinaga, E. (2012). Overcoming inertia: the social question in social entrepreneurship. I D. Hjort (Red.), *Handbook on Organisational Entrepreneurship* (s. 242-256). Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Bloom, G. M. (2006). The Social Entrepreneurship Collaborator (SE Lab): A University Incubator for a Rising Generation of Leading Social Entrepreneurs. Working Paper nr. 31, Harvard Uni-

- versity.
- Boltanski, L. & Chiapello, E. (2005). The New Spirit of Capitalism. *International Journal of Politics, Culture and Society*, 18, 161-188.
- Boltanski, L. & Chiapello, E. (2007). *The New Spirit of Capitalism*. London, New York: Verso.
- Bröckling, U. (2016). *The Entrepreneurial Self: Fabricating a New Type of Subject*. Los Angeles: Sage Publications Ltd.
- Dacin, P.A., Dacin, M. T. & Matear, M. (2010). Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward from Here. *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 37-57.
- Dardot, P. & Laval, C. (2013). *The New Way of the World: On Neo-Liberal Society*. London: Verso.
- Du Gay, P. (2000). *In Praise of Bureaucracy*. London: Sage Publications.
- Fagerberg, J. (2005). Innovation: A Guide to the Literature. I J. Fagerberg, D. C. Mowery & R. R. Nelson (Red.), *The Oxford Handbook of Innovation* (s. 1-26). Oxford: Oxford University Press.
- Foucault, M. (2009). *Biopolitikens fødsel: Forelæsninger på College de France 1978-1979*. København: Gyldendals Bogklubber.
- Hartley, J. (2011). Public Value Through Innovation and Improvement. I J. Bennington & M. H. Moore (Red.), *Public Value: Theory & Practice* (s. 171-184). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Hartley, J., E. Sørensen & J. Torfing (2013). Collaborative Innovation: A Viable Alternative to Competition and Organizational Entrepreneurship. *Public Administration Review*, 73 (6), 821-830.
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hulgård, L. (2010). Social Entrepreneurship. I K. Hart, J-L. Laval & A. D. Cattani (Red.), *The Human Economy* (s. 293-300). Cambridge, Malden: Polity Press.
- Hulgård, L. & Andersen, L. L. (2012). Socialt Entreprenørskab: velfærdsafvikling eller arenaer for solidaritet? *Dansk Sociologi*, 4 (23), 11-28.
- Langergaard, L.L. (2011). Innovating the publicness of the public sector: a critical philosophical discussion of public sector innovation. Ph.d.-afhandling. Roskilde Universitet.
- Langergaard, L.L. (2014). Skal den offentlige sektor være innovativ? *Slagmark – Tidsskrift for Idéhistorie*, 69, 173-193.
- Larner, W. (2000). Neo-liberalism: Policy, Ideology, Governmentality. *Studies in Political Economy*, 63, 5-25.
- Laville J.-L. (2010). Plural Economy. I K. Hart, J-L. Laval & A. D. Cattani (Red.), *The Human Economy* (s. 77-83). Cambridge, Malden: Polity Press.
- Laville, J.-L. (2014). The Social and Solidarity Economy. I J. Defourny, L. Hulgård & V. Pestoff (Red.), *Social Enterprise and the Third Sector: Changing European Landscapes in a Comparative*

- Perspective* (s. 102-112). Abingdon, New York: Routledge.
- Lundvall, B-Å. (2006). *Innovation System research and Policy: Where it came from and where it should go*. Second version of draft paper for Kistep Forum on Innovation Seoul, 1. december, 2006.
- Marx, K. & Engels, F. (1973). *Det kommunistiske partis manifest*. I K. Marx og F. Engels, Udvalgte Skrifter 1 (s. 19-59). København: Forlaget Tiden.
- McGuigan, J. (2014). The Neoliberal Self. *Culture Unbound*, 6, 224-240.
- Rose, N. (1999). *Powers of Freedom: Reframing political Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (2008). *The Theory of Economic Development*. New Brunswick, London: Transaction Publishers.
- Swedberg, R. (2006). Social entrepreneurship: the view of the young Schumpeter. I C. Steyaert & D. Hjort (Red.), *Entrepreneurship as social change: a third new movements in entrepreneurship book* (s. 21-34). Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.