

Status og integration på magtens felt for danske topdirektører

Paper til Dansk Sociologkongres 2012 – stat og eliter under forandring

Af Anton Grau Larsen og Christoph Houman Ellersgaard, begge Ph.d. stipendiater ved Sociologisk Institut, Københavns Universitet.

Kontakt: alar@soc.ku.dk eller che@soc.ku.dk

NB: Artiklen er stadig – især på det teoretiske plan – et arbejde i progression. Vi håber de manglende henvisninger og komplet begrebsklarhed kommer med tiden og at pointen omkring forbindelserne mellem social og symbolsk kapital alligevel fremstår overbevisende eller i det mindste tankevækkende.

Abstrakt

Når en direktør bliver inviteret ind i en kommission er det så manden eller firmaet, der sætter sig ved bordet? Hvad er forholdet mellem personen og hans virksomhed? Tidligere undersøgelser af eliter populationer har fokuseret på habituelle dispositioners betydning for reproduktionen og positionen i magtens felt. Dette blik kan suppleres med et blik for organisationernes indbyrdes styrkeforhold og disse organisationers betydning for topledelsens integration i magtens felt. Tesen er at organisationens styrke er en primær faktor i graden af integration og kapital på magtens felt.

En virksomheds direktørs habituelle dispositioner positionerer både virksomheden og ham selv i magtens felt, og han fungerer derfor som en sammensmeltningen af individ og organisation. Det gør at integrationen i magtens felt, hverken er styret alene af organisationens styrke eller individets kapital, men i et dialektisk forhold imellem de to.

Dette paper vil indenfor en Bourdieu-teoretisk ramme undersøge forholdet mellem en direktørs integration på magtens felt og virksomhedens position i det økonomiske felt. Homologierne imellem disse to felter vises ved hjælp af specifik multipel korrespondanceanalyse. Analysen er baseret på prosopografiske data indsamlet for 100 topdirektører og data på symbolske og økonomiske ressourcer for de 82 mest betydningsfulde virksomheder i Danmark. Korrespondanceanalysen er baseret på indikatorer for økonomisk, social og symbolsk kapital for individerne og indikatorer for prestige, alder, netværk, branche og størrelse for virksomhederne.

Introduktion: Topdirektører på magtens felt

Selvfølgelig har topchefen i Danske Bank magt, men stillingen i sig selv er ikke nok. Det kræver en respekteret person, der bliver lyttet til, og det er Peter Straarup.

Michael Pram Rasmussen, bestyrelsesformand for A.P. Møller (Mikkelsen 2007)

Når en direktør bliver inviteret ind i en kommission er det så manden eller firmaet, der sætter sig ved bordet? Hvad er forholdet mellem personen og hans virksomhed? Mellem den personlige status og den organisatoriske prestige?

Mange studier af eliter har fokuseret på de personlige egenskaber, der knytter sig til direktører, ministre, etc. og har her fundet en betydelig homogenitet og et sæt af eksklusive sociale karakteristika (Bürklin & Rebenstorf 1997; Bauer & Bertin-Mouroit 1999) (Christiansen et al. 2001); (M. Hartmann 2000); (Gulbrandsen 2005)(Maclean et al. 2006). Flertallet i den økonomiske elite deler en eksklusiv social

baggrund og gjorde det også i 1955 (E.J. Hansen 1964) og i de større industrilande har den økonomiske elites sociale rekruttering formået at forblive eksklusiv de sidste 250 år (Kaelble 1980, s.415–6)

Eliten deler i vid udstrækning den samme livsform, de samme uddannelser, sammenlignelige karriereforløb, samme æstetiske smag. En feltanalyse af disse egenskaber vil finde en modsætning imellem individer med elitebaggrund og nytilkommere (Johs. Hjellbrekke et al. 2007). Disse modsætninger er centrale for at forstå reproduktionen af de forskellige elitegrupper, men giver ikke nødvendigvis et fuldt billede af forskellene i tilgængelige magtressourcer og anerkendelse. Eller sagt på en anden måde: Er de direktører, der er bedst integreret i magtens felt også de direktører, der har den fineste sociale baggrund?

Vi vil i denne undersøgelse forsøge at give et bud på hvilke af de danske topdirektører, der har held til at integrere sig tæt indtil en kerne i magtfeltet i Danmark. Det gøres ved hjælp af en korrespondanceanalyse af forskellige kapitalformer, tildelt af statslige aktører og andre deleliter på magtfeltet, for de 100 øverste direktører i de 82 største virksomheder i Danmark. Herefter holdes de fundne dimensioner op imod karakteristika ved individets karakter og virksomhedens styrke. Formålet er at vise nogle af de dynamikker, der har betydning for integrationen i kernen af magt-feltet. Teoretisk trækker vi på begreber fra Bourdieus *State Nobility* (Bourdieu 1996), og C.W. Mills' *The Power Elite* (Mills 1956)

Ved at forstå udvekslingen af individer mellem magtfeltet og det økonomiske felt opnås en større forståelse af magtfeltet. Men måske mere centralt er det at det kun er en bestemt del af de forskellige felters eliter, der kommer til at indgå i magtens felt. Vi håber hermed at kunne belyse en lille del af forholdet mellem staten og den økonomiske kapital. Dette forhold har betydning for konkurrencen blandt virksomhederne og for statens praktikker. De få virksomheder, der formår at integrere med de statslige organer opnår muligheden for at forme markedet og konsolidere deres egen position (Fligstein 1996). De virksomheder og direktører, der integrerer i magtens felt, fx gennem "interlocking directorates" er samtidig også de virksomheder, der får muligheden for at udtrykke og definere hele klassens interesser (Useem 1984), muligvis på bekostning af mindre virksomheder, hvis interesser kan være direkte modsatrettede.

Artiklen er bygget op sådan at vi først kort vil gennemgå nogle af de centrale begreber vi bruger fra Bourdieu og Mills, derefter en gennemgang af data og metode. Så gives et indblik i virksomhedernes indbyrdes forskelle og styrkeforhold, hvorefter de aktive variable præsenteres. Til sidst en to delte præsentation af korrespondance analysen, først de aktive modaliteter med direktørernes inklusion i magt-feltet og derefter de supplementære modaliteter, for direktørens karakter og virksomhedens styrke.

Relationen mellem direktøren og hans virksomhed

For at svare på hvilke direktører der har held til at integrere sig ind i kernen af eliten, må man forstå det dialektiske forhold mellem virksomhed og direktør. Relationerne mellem direktør og virksomhed kan forstås gennem Pierre Bourdieus feltbegreb, hvor virksomheden kan ses som et indlejret felt i det økonomiske felt (Bourdieu 2005: 205ff). Direktøren positionerer både sig selv og virksomheden. Derfor er topdirektøren både et udtryk for tilstandene internt i det felt virksomheden udgør og i andre felter. Der vil derfor fx være en delvis homologi imellem direktørernes personlige egenskaber og det økonomiske felts udformning.

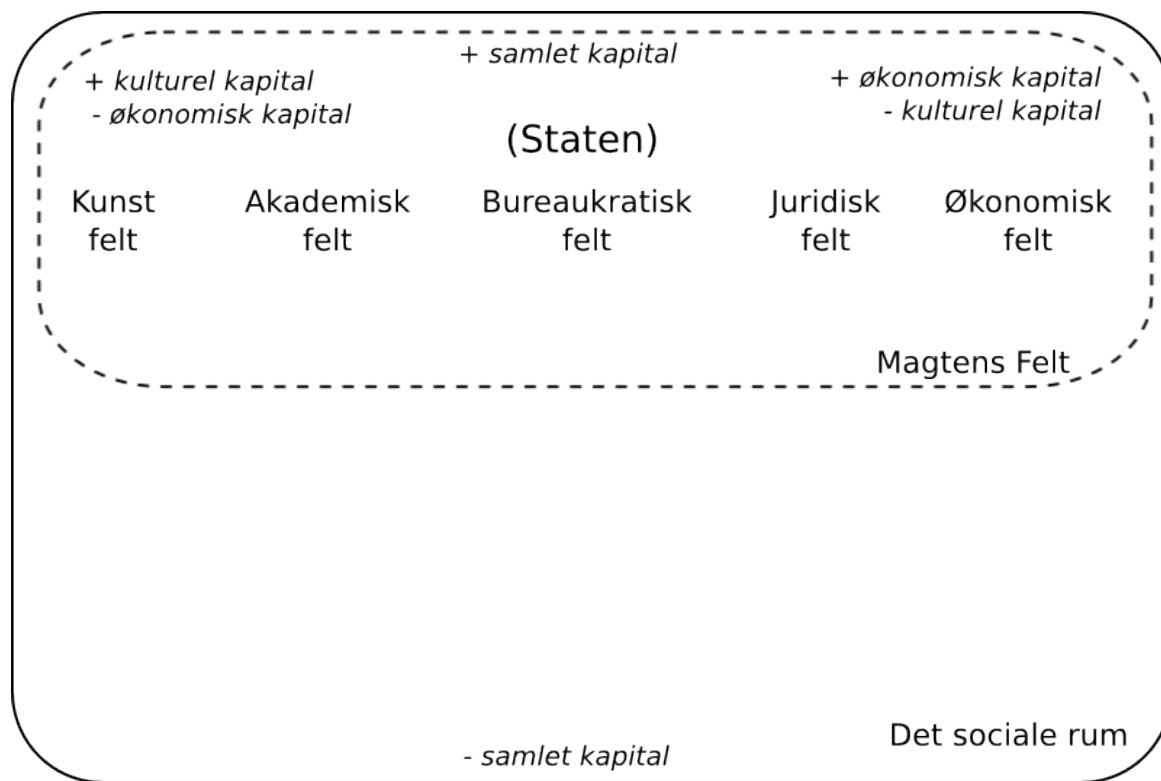
This is why, from knowledge of the predominant form of capital held by a company's top management, it is possible to get an indication of the company's position in the field of economic power and its relationship both to other companies and to the state (Bourdieu 1996, s.315)

Det økonomiske magtfelt – dvs. virksomhedernes indbyrdes styrkeforhold – afgøres ikke alene af størrelse og kapitalsammensætning, men har en homolog symbolsk dimension. Denne symbolske dimension er helt central i forståelsen af integrationen i magtens felt.

The importance of the position occupied, measured in terms of a company's annual turnover, or the size of its shareholder equity, is significant, but people agree (and analysis confirms) that "you can be top man at a large corporation without being part of the establishment." This is where the nature of the business and its activities (sector) first come into play. (Bourdieu 1996, s.316)

En virksomheds mulighed for at integrere sig i magtens felt, se figur 1, afhænger derfor af det dialektiske forhold mellem direktørens og virksomhedens symbolske ressourcer; det vil fx sige en virksomheds alder, størrelse, omtale og tidligere integration på magtens felt.

Figur 1: Magtens Felt



Magtens felt efter Wacquant (2005: 143) og Bourdieu (1996: 267)

En virksomheds integration i magtfeltet kan derfor give en direktør direkte adgang til prestigefyldte medlemskaber. Men virksomheden kan ikke få integreret en hvilken som helst kandidat. Kandidaten skal passe overens med gruppens forventninger og derfor afspejler virksomhedens rekrutteringsmekanisme virksomhedens anciennitet og position på magtens felt. De mest respekterede virksomheder må have en direktør, der udstråler den rette karakter. Denne karakter er defineret af de allerede inkluderede:

The fit survive, and fitness means, not formal competence – there probably is no such thing for top executives positions – but conformity with the criteria of those who have already succeeded. To be compatible with the top men is to act like them, to look like them, to think like them: to be of and for them – or at least to display oneself to them in such a way to create that impression (Mills 1956, s.140)

De direktører, der bedst er i stand til at give udtryk for denne karakter, er direktører med den rette klassebaggrund (Mills 1956, s.142; Marceau 1989, s.6; M. Hartmann 2000) . Ifølge Mills er kravene til karakteren i de højeste circler , "the higher circles of power", relativt ens på tværs af de mange organisationer individer har haft deres karriereforløb igennem. Altså at embedsmænd og direktører deler nogle af de samme præferencer og forståelser, på trods af at de har bevæget sig op igennem meget forskellige organisationer. Men som et supplement til Mills' fokus på integration gennem ensartethed, påpeger Bourdieu "magtens arbejdsdeling":

The existence of a plurality of partially independent principles of hierarchization sets a de facto limit to the struggle of all against all among the dominant. It fosters a form of complementarity which is the basis of a veritable organic solidarity within the division of labour of domination. Thus the couple of those who act and those who speak is at once antagonistic and complementary, the division of labour of domination

being accomplished within and through the conflict which links them. (Wacquant 1993)

Sat hårdt op er eliten bundet sammen både af en mekanisk solidaritet (ensartethed) og organisk solidaritet (gensidig afhængighed). Man skal altså kunne tage del i den fælles kultur, med dens normer for værdisættelse af de diverse kapitalformer på magt-feltet. Ud af dette opstår der en art meta-kapital på magtfeltet (J. A. Hansen & Hammerslev 2010, s.21). Denne metakapital er afgørende for vekselsforholdet mellem kapitalformerne og kampene om den er reelt set en kamp om staten og definitionen af staten. At det er staten, der bliver samlingspunktet omkring magtkampene i samfundets top, skyldes at staten fungerer som "the central bank of symbolic credit" (Wacquant 1993, s.39). Den statslige anerkendelse af de forskellige kapitalformer er nødvendig, fordi ingen magt ifølge Bourdieu kan være tilfreds med at eksistere i sin rå form (Bourdieu 1996, s.265) og statens anerkendelse kan give partikulære interesser en universel form. Vi har her brugt Mills begreb om higher circles of power og Bourdieus begreb om magt-feltet som meget parallelle begreber. De to begreber er også meget sammenlignelige (jf. Burawoy), men er sprunget ud af to forskellige traditioner og med inspiration fra to forskelligt organiserede eliter; med USA som den militære supermagt og Frankrig som den "kulturelle adel". I USA er magten centraliseret omkring den økonomiske, militære og statslige sfære, mens Bourdieu i Frankrig finder de centrale modsætninger i eliten mellem den økonomiske og den kulturelle elite. Selvom begreberne har meget tilfælles er der et forskelligt fokus. Mills begreb om "circles of power" giver muligheden for at pointere at de centrale dele magt-feltet må mødes for at opnå en fælles forståelse og stadfæste bytteforholdet mellem kapitalformerne. I State Nobility (Bourdieu 1996) finder vi et lignende begreb i establishmentet. Denne organisering er udflydende og svær at afmarkere (Bourdieu 1996, s.316–7), men udgør "adelen" i et moderne samfund.

No noble title suffices in and of itself to confer nobility in societies that claim to reject nobility. so, for example, the highest academic titles are necessary but insufficient, possible but not inevitable, conditions for access to the establishment. And wealth, when it is not accompanied by the appropriate "manners" is even less sufficient. (Bourdieu 1996, s.315)

Bourdieu finder altså her en kerne i en allerede magtfuld gruppe, en løst defineret kerne, med udtalte krav til medlemmernes manerer eller karakter. Denne kerne er tæt forbundet gennem forskelligartede sociale forbindelser (Bourdieu 1996, s.360 ff). Men dette begreb om establishmentet står ikke centralt i forståelsen af magtfeltet. Mills (1956:281) ligger derimod vægt på, hvordan fælles adgangs-, forfremmelses- og bedømmelseskriterier samt tildeling af ære homogeniserer de overlappende cirkler og skaber de strukturelt sammenfaldende interesser, der muliggør ensartet klassehandlen magteliten hos magteliten. Dermed bliver elitens sociale arenaer, fx bestyrelseslokaler, vl-grupper, statslige kommissioner og lignende centrale objekter centrale analytiske objekter.

Vi finder at en kombination af de to perspektiver giver muligheden for både at se på betydningen af medlemskaber, sociale forbindelser, praksisformer og symbolsk anerkendelse i kernen af magtfeltet. Det vil gøre os i stand til bedre at forstå sammensætningen og reproduktionen af denne kerne og undersøge, hvordan direktørerne opretholdes som homogen social gruppe.

Data og metode

Denne undersøgelse baserer sig på prosopografiske data fra offentlige tilgængelige kilder heriblandt Kraks Blå Bog, Greens Erhvervsinformation, OIS, FOA, CVR og diverse journalistiske portrætartikler fundet gennem Infomedia. Vi trækker på tidligere prosopografiske studiers design til udvælgelsen af datakilder og konstruktionen af variable og indikatorer (jf. fx (Bourdieu 1996); Hjellbrekke & Korsnes 2009, (Maclean et al. 2006) Se evt. (Ellersgaard & Larsen 2010, s.147–57) for yderligere detaljer).

Topchefen fra 82 virksomheder er udvalgt på baggrund af størrelse af omsætning eller antallet af ansatte i virksomheden: henholdsvis mindst 5 mia. kr. og 5.000 ansatte. Ydermere er virksomheder kun udvalgt, såfremt de havde mindst 500 ansatte. Således indfanges både virksomheder med stærk finansiel og organisatorisk kapital (Bourdieu 2005, s.190) For de 82 virksomheder er der indhentet data på blandt andet; omsætning, størrelse, antal ansatte, alder, ejerskabsstruktur og omtale. Data er indhentet fra

virksomhedernes årsregnskaber fra 2004 til 2007. For de største virksomheder, fx A.P. Møller - Mærsk, Danske Bank og Arla, er yderligere direktionsmedlemmer inddraget – i alt 12. Endelig er 6 ejer-ledere - tidligere administrerende direktører, der nu sidder som bestyrelsesformænd for selskaber, de selv ejer (eller er en central del af ejerkredsen i), fx Lars Larsen fra JYSK eller Tom Kähler fra Rockwool - medtaget. Det giver en population på i alt 100 topdirektører.

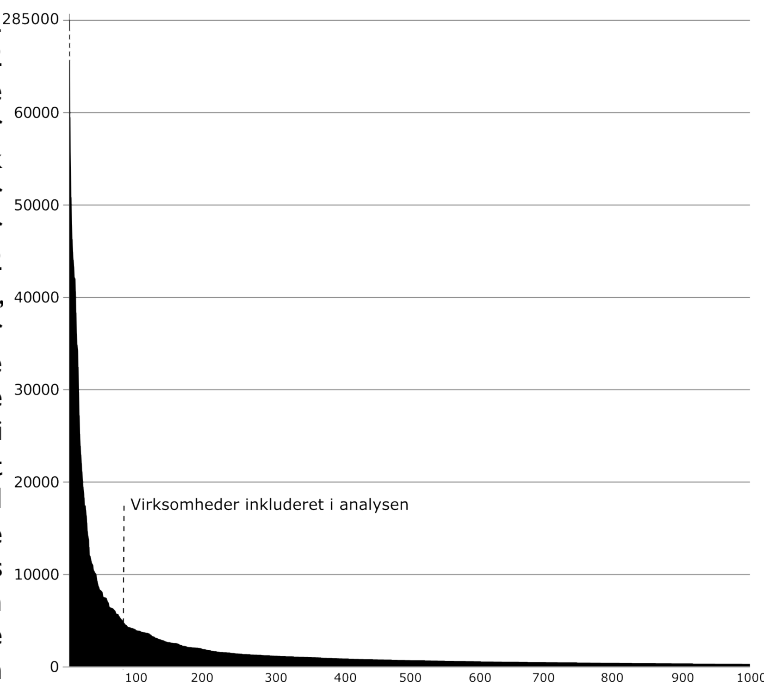
Konstruktionen af rum foregår ved hjælp af geometrisk dataanalyse (Brigitte Le Roux & Henry Rouanet 2004), nærmere bestemt den specifikke multiple korrespondanceanalyse (B. Le Roux & H. Rouanet 2010, s.61–4; Michael Greenacre & Oleg Nenadic 2007; Greenacre & Pardo 2006), der blandt andet muliggør at individer, der ikke er information om på alle variable alligevel kan indgå som aktive i konstruktion af rummene. På den måde kan man identificere de "skjulte relationer" i data (Jæger 2006, s.52) ud fra en statistisk metode, der ikke bryder, men ligger i forlængelse af Bourdieus relationelle blik på det sociale (Bourdieu 1991, s.251; Broady 1988). Metoden er således ikke blot deskriptiv, men kan afdække de strukturer, der er generative for strategier på feltet (Bourdieu 2005, s.102–3). Således kan korrespondanceanalysen benyttes til at identificere kapitalformer på magtens felt (F. Lebaron 2008; J. Hjellbrekke & O. Korsnes 2009; Bourdieu 1988; Bourdieu 1996; Bourdieu 2005).

Virksomhedens prestige

Vi vil nu optegne et billede, af hvordan feltet af store virksomheder ser ud i dag, herunder sammenhængen mellem størrelse og prestige. Forståelsen af, hvordan prestige tildeles store virksomheder er central for at kunne beskrive, hvordan topdirektøren kan agere på magtfeltet. Vi vil nu optegne et billede af, hvordan feltet af store virksomheder ser ud i dag, herunder sammenhængen mellem størrelse og prestige. Forståelsen af, hvordan prestige tildeles store virksomheder er central for at kunne beskrive, hvordan topdirektøren kan agere på magtfeltet

Den danske økonomi er i vid udstrækning præget af få store aktører. Som det fremgår af figur 2, er der i Danmark en koncentration af kapital i virksomhederne, der følger en eksponentiel kurve. Denne form er et resultat af forskelligartede konsolideringsstrategier, der har taget fart fra 1970 til nu (Iversen 2005) og ender i en struktur, som den fremgår af figur 2, hvor de 5 største virksomheder tilsammen omsætter 25 (607 mia. kr) gange så meget som de 5 mindste af de 82 virksomheder vi har inkluderet. De 82 virksomheder, der indgår i denne analyse udgør 72% af den samlede omsætning for de 1000 største virksomheder i Danmark og de ti største virksomheder alene udgør 33% af den samlede omsætning. Der er altså markante forskelle blandt de 82 virksomheder, der er inkluderet i analysen, og selvom populationen er lille indfanger den en markant del af den samlede økonomiske aktivitet i de største danske virksomheder. Havde vi inkluderet flere i analysen ville det være svært at argumentere for at direktørerne stod overfor bare nogenlunde sammenlignelige udfordringer. Dette eksemplificeres tydeligt af at den virksomhed, der har den største organisation, ISS, har tusind gange så mange ansatte (over 400.000) som den virksomhed i analysen med færrest ansatte (Danske Spil med 261 ansatte).

Top 1000: Virksomheder efter omsætning



Figur 2: Størrelsen på de 82 inkluderede virksomheder

Men for at forstå forskellene i tildelingen af symbolsk kapital til topdirektører, er det ikke nok alene at se på forskellene i størrelse, men også i virksomhedens symbolske ressourcer, eller det vi her vil kalde virksomhedens prestige. Virksomhedens prestige eller renommé har stor betydning for om direktøren bliver inkluderet og dekoreret. Prestigen, den symbolske styrke eller virksomhedens brand er udtryk for et aggregat af virksomhedens størrelse, omtale, berømmelse, branchens vigtighed for den nationale økonomi, alder, ejerskabsforhold og meget mere. Men selvom prestigen kan løftes af mange elementer er der meget der tyder på at der også her er tale om en Matthæus effekt, hvor de forskellige elementer følges ad (Se vores analyse af rummet af topvirksomheder i Ellersgaard & Larsen 2010, s.134–5).

Rose & Thomsen (Rose & Thomsen 2004) finder i deres faktoranalyse af forskellige typer af renommé kan de alle reduceres til en form, hvor mere af den ene form giver mere af den anden. Samtidig sandsynliggør de, at investorer holder hånden under velrenommerede virksomheder og de derfor er mindre sårbare overfor markedsudsving eller dårlige regnskaber. Virksomheder, der har historisk haft en førende position, som fx ØK, kan trække på denne symbolske kapital. ØK er med sin omsætning på 4,4 mia en af de absolut mindste virksomheder i denne analyse, men er ikke desto mindre i løbet af fire år blevet omtalt i 8.081 artikler, hvilket placerer virksomheden som den 32. mest omtalte virksomhed. Præcis som en dårlig historie ikke nødvendigvis påvirker en virksomheds prestige på længere sigt, så behøver et udsving i den økonomiske præstation ikke at påvirke virksomhedens prestige.

Den symbolske økonomi, der styrer virksomhedernes prestige bevæger sig altså efter sin egen logik, der delvist følger virksomhedens økonomiske præstationer. Det har fx betydning i hvilken grad en virksomhed spiller ind i den nationale selvforståelse. Den danske stat har fx strategiske interesser, der er stærkere knyttet til bestemte virksomheder. Det gælder især eksportvirksomhederne, der hiver udenlandsk valuta til Danmark og på den måde forbedrer den danske handelsbalance (Iversen & Andersen 2008, s.316ff). Statens interesser bliver til befolkningens interesser, hvilket afspejler sig i den omtale virksomhederne får: I tabel 1 ser man den klare sammenhæng mellem eksport og omtale i bogform.

Tabel 1: Antal bøger om virksomheden i gennemsnit

	Antal
Eksportvirksomhed	60
Delvist eksporterende virksomhed	32
Hjemmemarkedsvirksomhed	18

Kapitalformerne

Vi vil her redegøre for nogle centrale former for anerkendelse på magtfeltet. Vi vil ved hjælp af korrespondanceanalysen forsøge at konstruere en kapitalform, der indfanger centrale elementer af den meta-kapital, der afgør veksselforholdet på magtfeltet. Eller med andre ord sandsynliggøre hvilke direktører, fra hvilke firmaer, der vil kunne gøre sig gældende på magtfeltet. I de følgende tabeller er de variable der indgår i korrespondanceanalysen præsenteret i frekvenstabeller organiseret efter analytiske headings (F. Lebaron 2008), der på forskellige måder indeholder indikatorer på praktikker eller symboler, der viser integration i magtens felt. De fleste mål har hovedsageligt en symbolsk karakter og er derfor ikke et direkte udtryk for direktørens magtressourcer.

Tabel 2: Omtale, artikler i 2007

	Antal
Artikler: 0-10	36
Artikler: 50-300	44
Artikler: Over 300	20
Biograferet	7
Ikke biograferet	93

Omtale og biografier:

Som det blev gjort klart tidligere er der meget stor forskel på den samlede mængde af kapital i de forskellige virksomheder. Forskellenes eksponentielle og monopolistiske karakter går igen hos direktørerne, så selv indenfor en så ekstremt elitær gruppe som de 100 øverste topdirektører er der meget markante forskelle i den symbolske anerkendelse. Som det fremgår af tabel 2, er omtalen meget ulige fordelt. Men hvor det er normen at de fleste direktører er nævnt i mere end 50 artikler på et år, er det kun meget få direktører, der er blevet biograferet. Mængden af omtale i artikler afhænger i vid udstrækning af virksomhedens PR strategi. Børsnoterede virksomheder og deres direktører er derfor langt mere synlige. En stærkt forbundet og offentligt kendt direktør kan samtidig også tiltrække opmærksomhed til en virksomhed¹. Men her er det vigtigt at huske at direktørens offentlige profil er aktivt understøttet af virksomheden. Hvor artiklerne distribueres af aviserne, udgives biografierne af forlagene og indfanger en anden vurdering af direktøren. Her lægges vægt på tyngde, historie og særkende. Det er derfor hovedsageligt de allerstørste virksomheders ledere eller ejerne, der biograferes. Omtalen kan være en ressource, fordi det stadfæster direktørens vigtighed; det er uomgængeligt at han er en man må regne med når han er kendt.

Royal anerkendelse:

Den royale anerkendelse afspejler direktørens tilknytning til- og anerkendelse indenfor - en bestemt højborgerlig elite centreret omkring hoffet (Maclean et al. 2006, s.182). Kongehuset tildeler invitationer og ordner ud fra en vurdering af direktørens karakter og virksomhedens prestige. Da det er ministerierne, der indstiller direktører til ordner er de derfor i nogen grad udtryk for opfattelser indenfor staten af karakteren af virksomheden, direktøren og dennes betydning for nationen². Det er værd at undersøge i hvilken grad kongehuset fungerer som en af de centrale gatekeepers til de mest magtfulde kredse i Danmark, og om de styrer adgang til en dansk ækvivalent til det franske "establishment" (Bourdieu 1996, s.315 ff). Som det ses i tabel 3 er det kun et mindretal af direktørerne, der findes værdige til de forskellige former for symbolsk anerkendelse kongehuset og udenlandske stater fordeler.

Tabel 3: Royal Anerkendelse

	Antal
Udenlandsk orden	10
Ingen udenlandske ordner	90
Dansk orden	23
Ingen danske orden	77
Royal invitation	32
Ingen royal invitation	68

Direktører og bestyrelsesmedlemmer:

I tabel 4 ser vi forskellige former for professionelle netværk og bestyrelser. Disse netværk den eksklusive gruppes dobbelte karakter af symbol og ressource. Fordi magtfulde individers tid er en naturligt knap ressource, kan det at have fået del i andres tid fungere som statusgivende (Goffman 1951, s.299). Når en social relation bliver kendt, fx gennem en officiel medlemsliste, bliver det en konkretisering af individernes kapital. Den symbolske værdi af medlemskabet er følger den samlede kapitalsammensætning af de involverede parter. Et godt eksempel er VL-grupperne, der hovedsageligt har direktører som medlemmer, men også departementschefer, professorer, rektorer, journalister etc. Grupperne er selvsupplerende og folk inkluderes med hensyntagen til tyngde og personlige egenskaber. De mest prestigefyldte VL-grupper antages at være: 1, 3 og 46. Hvor gruppe nr. 3 tæller folk som Niels Smedegaard Andersen (Mærsk), Karsten Dybvad (DI), Karsten Ohrt (Statens Museum for Kunst), Maria Rørbye Rønn (DR) og Ove Ullerup (Hofmarskal).

- ¹ Et godt eksempel er forskellen på de to forsikringsdirektører Stine Bosse fra TrygVesta og Henrik Ramlau-Hansen fra Danica. På trods af store ligheder i størrelse, omtale og forretningsområde, er Ramlau-Hansen personligt omtalt 45 gange, mens Bosse er omtalt 438 gange og er som en af kun otte direktører biograferet.
- ² Men der er også et socialt netværks element i tildelingen af ordner og invitationer, hvor de direktører, der plejer omgang med hoffet også tildeles mere anerkendelse som et resultat af personlige venskaber.

Modsat netværk, som VL, Netværket og Samtalegruppen, har bestyrelsesposter beslutningskraft og er derfor også ofte anvendt som mål for elite integration. Det at betro en aktør med indflydelse over sin virksomhed er udtryk for en meget høj grad af tillid og integration. Bestyrelsesposter er derfor i ofte anvendt i litteraturen som et mål for hvor integreret en elite er (John Scott 1991; Christiansen et al. 2001; Gulbrandsen et al. 2002; Johs. Hjellbrekke et al. 2007; Vedres & Stark 2010). I studiet af bestyrelsesposter er der mange faldgrupper i forhold til at identificere den centrale form for medlemskab. Her er det vigtigt at have blik for virksomhedernes interne organisation og styrke, for at vurdere karakteren af det enkelte medlemskab. Studier, der entydigt ser på kvantiteten af bestyrelsesposter er i fare for at overvurdere betydningen eller udstrækningen af et netværk³. For topdirektører er det også snarere tyngden af bestyrelsesposterne, snarere end mængden, der er afgørende. Man kunne argumentere for at bestyrelsesposter,

netværksmedlemskaber og "Årets leder", er feltspecifik anerkendelse, der kun har betydning for internt i det økonomiske felt. Men det er samtidig kapitalformer, der er tilgængelige for alle aktører på magtens felt, i form af medlemskabsregistre som Greens Erhvervsinformation og Kraks Blå Bog. Samtidig har vi ikke med disse mål et validt billede af de betydningsfulde sociale netværk, der forbinder eliten. Fx. er slægtsskabs og ægteskabsforbindelser helt udeladt. Forbindelser der kan have den største betydning for integration og position på magt-feltet (Bourdieu 1996, s.360).

Tabel 4: Direktører og bestyrelsesmedlemmer

	Antal
VL: 1, 3 eller 46	23
VL: Ikke 1, 3 eller 46	23
VL: Ikke medlem	54
Årets Leder	11
Ikke Årets Leder	89
Netværket	7
Samtalegruppen	5
Ikke i topnetværk	88
Bestyrelsesposter: +4	11
Bestyrelsesposter: 1-3	55
Bestyrelsesposter: Ingen	34
Flere top bestyrelsesposter	7
Enkelt top bestyrelsespost	15
Ingen top bestyrelsesposter	78

3 Mange konglomerater er organiseret i strukturer, hvor bestyrelsesmedlemmer i en virksomhed "arves" i datterselskaberne. Det betyder at en direktør som Asbjørn Børsting fra Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG), sidder i omkring 30 bestyrelser, men kun ganske få af dem er ikke helt eller delvist ejet af DLG. Her afhænger størrelsen af netværket altså af ejerskabs og ledelsesstrukturen i konglomeratet.

Stat, politik og videnskab:

I tabel 5 fremgår det hvor mange af direktørerne, der har haft held til at integrere direkte på tværs af eliter. Stærkest udtrykt i de direktører, der har fået pladser i offentlige kommissioner eller har politikere i deres bestyrelser. Det er disse direktører og virksomheder, der genkendes af andre eliter som havende den tilstrækkelige kapital til at de skal knyttes tættere til fx den statslige elite. Denne integration er som det fremgår, relativt sjælden. Modsat er det et klart udtryk for eksklusion, hvis en direktør eller virksomhed ikke er repræsenteret i Danmark-Amerika Fonden⁴.

Tabel 5: Stat, politik og videnskab

	Antal
Bestyrelse: Videnskabsfolk	18
Bestyrelse: Ingen videnskabsfolk	82
Bestyrelse: Politikere	15
Bestyrelse: Ingen politikere	85
Amerika Fonden: Bestyrelsesmedlem	29
Amerika Fonden: Virksomheden repræsenteret	21
Amerika Fonden: Ikke medlem	50
Post i videnskabelig institution	12
Ingen videnskabelige poster	88
Post i offentlig kommission	12
Ingen offentlige kommissioner	88

Virksomheden og boligen, den økonomiske anerkendelse og position:

En direktørs boligforhold afspejler derfor hans tilknytning til magtens felt. Når en direktør bosætter sig tæt på resten af den danske elite i Nordsjælland (Christiansen et al. 2001, s.233), så er det et udtryk for de muligheder for social integration, der ligger i en sådan adresse:

The importance attached to place of residence can be understood not only in the value attached to one's address, one's sign of nobility among others, but also in the importance that being at the very heart of "society" takes on for one's social life (parties, dinners, encounters). (Bourdieu 1996, s.331)

Betydningen af boligens centralitet er også vist af et studie af venskaber i den franske erhvervselite (Kadushin 1995); Der finder at venskaber oftere knyttes blandt aktører, der også bor tæt i de prominente kvarter i Paris.

Vi ser også at det mest almindelige blandt direktørerne er at bo i Whiskeybæltet. Flere af de direktører, der bor andre steder er ansat i virksomheder med en meget stærk regional binding, som Lego, Grundfos, Danfoss og Arla. Deres placering afspejler derfor de meget stærke ejeres præference og tilknytning til et bestemt område.

Boligens størrelse afspejler ikke alene den økonomiske formåen, men også direktørens position i spændingsfeltet mellem ejere og forvaltere. Hvor ejerne kan tillade sig en mere ekstravagant livsstil end de mere ydmyge forvaltere. Dette skal ses også i lønningerne og den økonomiske formåen. Lønnen fungerer både som et signal for virksomheden og for direktøren. Aflønningen er en art tautologisk slutning, hvor direktøren er meget værd og derfor skal have en høj løn og vi kan se at han er meget værd fordi han får en høj løn. Heraf følger også at en høj aflønning er en positionering i det økonomiske felt og det er derfor også "naturligt" at de største virksomheder har den højeste aflønning og derfor også har de mest værdifulde

4 DAF er en fond, hvis bestyrelse samler de ledelsen indenfor stat, universiteterne og industrien.

direktører. Men som med karakteren af boligen, så er det sjældent at en direktør alene på sin lønindtægt er istand til at opnå en mængde økonomisk kapital, der giver ham det kvalitative skift; "the big jump" (Mills 1956, s.110–1), der sætter ham i samme situation som ejerne⁵.

Denne gennemgang af direktørernes forhold har både skulle give læseren en forståelse af de variable, der er aktive i korrespondance analysen, men også en fornemmelse af på hvilke måder de positionerer direktøren overfor magtfeltet.

Tabel 6: Virksomheden og boligen

	Antal
År som direktør: Over 10 år	27
År som direktør: 5-9 år	35
År som direktør: Under 5 år	38
Løn: Over 11 mio. kr.	10
Løn: 10-11 mio. kr.	13
Løn: 6-9 mio. kr.	21
Løn: 3.5-6 mio. kr.	28
Løn: Under 3.5 mio. kr.	10
Løn: Manglende oplysninger	18
Whiskeybæltet	41
København	12
Forstæder til Kbh	12
Århus og Aalborg	9
Provinsbyer	11
Land og sommerhus	11
Udlandet	4
Ejendom: Over 12 mio kr.	12
Ejendom: 8-12 mio kr.	24
Ejendom: 3,5-8,0 mio kr.	48
Ejendom: Under 3,5 mio kr.	12
Ejendom: Udlandet	4

5 Men direktørerne løftes dog ud af afhængigheden af lønarbejdet og kan leve af renterne af deres erhvervede kapital, hvilket placerer dem i den nedre del af den ejende klasse (Wright 1997, s.25). De høje lønninger placerer dem derfor i en position, hvor deres interesser har et strukturelt sammenfald med dem, hvis formue de forvalter.

Korrespondanceanalyse: Koncentration af magt og status efter Matthæus-effekten

I følgende afsnit vil vi se på de centrale pointer i den specifikke multiple korrespondance analyse, men først en kort introduktion til hvordan er konstrueret.

Dimensionerne tolkning afgøres ud fra de modaliteter, der bidrager over gennemsnittet til dimensionerne (Jambu 1991, s.286). De aktive dimensioner udvælges ud fra et kriterie om tolkbarhed.

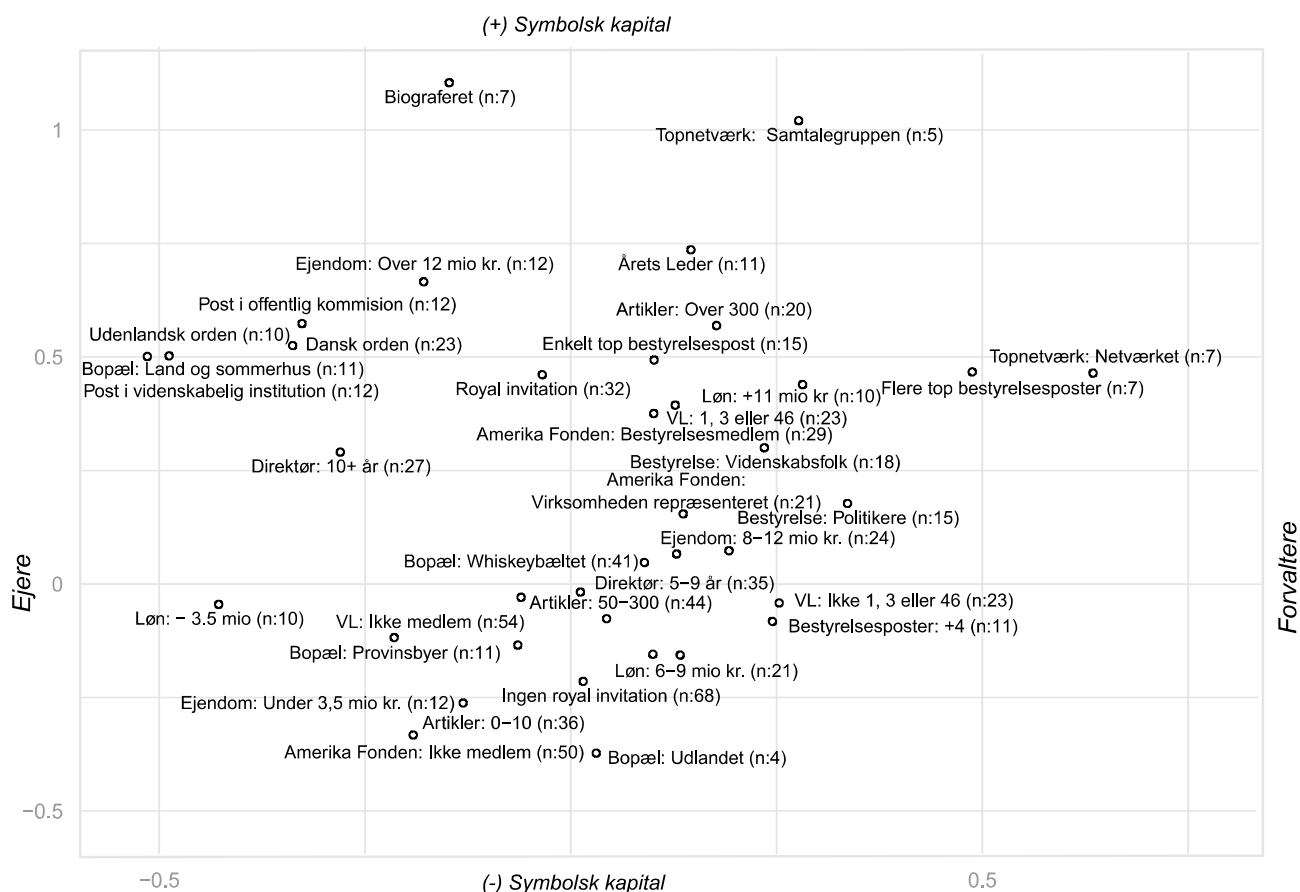
Første og anden akse på kortet er byttet, sådan at den stærkeste dimension løber vertikalt. Alle kort har principalkoordinater for at gøre tolkningen påtværs af variable mere pålidelig. Afstande på over 0.5 opfattes som stærke relationer, mens afstande over 1 er meget stærke forbindelser (B. Le Roux & H. Rouanet 2010, s.71).

Der er i denne analyse to modaliteter sat som passive: "Ejendom: Udlandet" og "Løn: Manglende oplysninger". De udgør under 1% af den samlede masse i analysen.

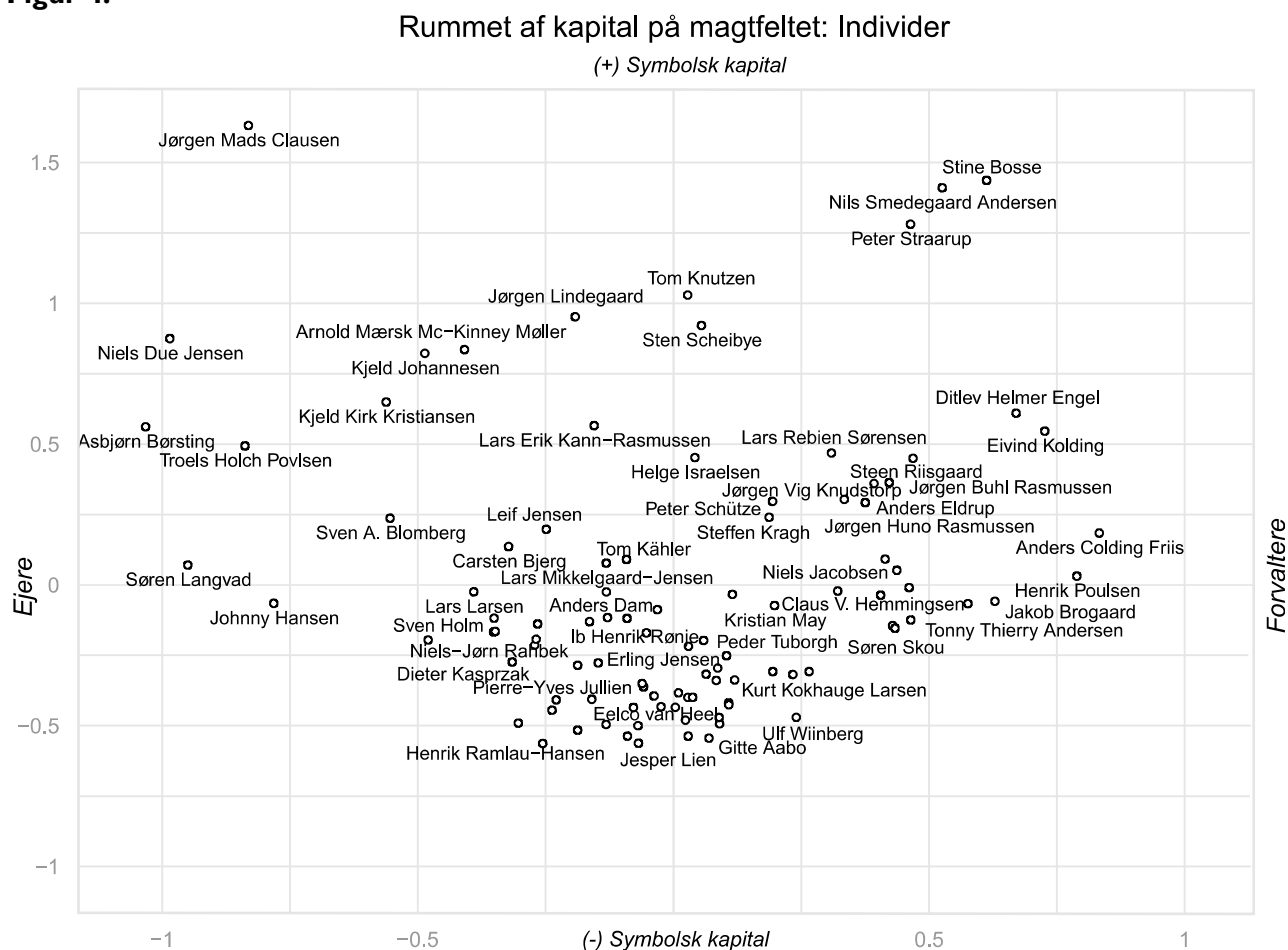
Den specifikke multiple korrespondance analyse fandt to dimensioner; Den første dimension forklarer 38% af den samlede adjustede inerti (Brigitte Le Roux & Henry Rouanet 2004, s.205–15), mens anden dimension forklarer 14%. Begge dimensioner har klare fortolkninger, mens den tredje dimension kun forklarer 9% og ikke har nogen klar fortolkning.

Figur 3:

Rummet af kapital på magtfeltet: Aktive modaliteter



Figur 4:



Første dimension: Symbolsk kapital på magtens felt.

Den første dimension indfanger samvariationen mellem de forskellige modaliteter og modsætter dem med en eller flere af indikatorerne for symbolsk kapital imod dem uden. Som det fremgår af tabel 7 er dimensionen relativt ligeligt styret af de forskellige headings, men kun fire modaliteter trækker nedad i rummet. Det er fire store modaliteter og de afspejler derfor i nogen grad at vi ikke har formået at differentiere i bunden af feltet. Hvilket også ses af individskyen i figur 4, der har en spraydåse lignende facon. Men de "lavere" former for anerkendelse, som ville devaluere en aktør højere i rummet, har vi desværre ikke fundet under dataindsamlingen. Men dimensionen indfanger modsætningen mellem de integrerede og de uintegrede. Samtidig viser dimensionen at Mathæus princippet (jf. Merton 1988) gør sig gældende, sådan at de forskellige kapitalformer følger hinanden opad: Udover at sidde i en almindelig VL-gruppe og have mindst 4 almindelige, ikke-top 100 bestyrelsesposter, er der ingen modaliteter for hverken ejendomsværdi, løn, medlemskaber eller anden symbolsk anerkendelse, der ikke trækker agenterne opad mod den prestigøse pol. Den dominerende logik bag adgangen til såvel symbolsk og social kapital lader altså til at være, at man besidder denne kapital på forhånd. Dette kan lyde som en tautologi – du er magtfuld, fordi du har magt – men betyder blot, at selektionskriterierne til disse netværk i høj grad er at være indenfor: det vil sige at gøre sig kendt i disse kredse.

Det er værd at bemærke at "Royal invitation" ser ud til at indfange dimensionen særligt godt, med en høj masse, stærk korrelation og det næsthøjeste bidrag. Samtidig trækker "Ingen royal invitation" ned i rummet og igen med en høj korrelation. Det kan udlægges til at Kongehusets kriterier for invitation er relativt homologe med de kriterier, der ellers har betydning for integrationen af den økonomiske elite i magtfeltet.

Anden dimension: Ejere og forvaltere

Den anden dimension deler rummet horisontalt i en modsætning imellem forskellige former for symbolsk anerkendelse. I den venstre pol finder vi ejerne, der modtager deres indkomst som afkast og ikke prioriterer de professionelle netværk, men modsat integrerer med staten. Integrationen foregår både symbolsk i form af ordner og royale invitationer, men også gennem æres- og kommissionsposter. Ejerne vil også oftere bo længere fra de centrale netværk i Nordsjælland og København. Det er her vi finder godsejere som Bestseller-ejeren Troels Holch Povlsen.

Vi finder altså den samme modsætning mellem på den ene side arvinger og ejere og på den anden side ansatte direktører, der gennem deres karriere har opnået positionen. (Bourdieu 1996, s.270)

Forvalterne, altså de direktører, der har ikke har arvet deres position, er karakteriseret ved at have flere netværksmedlemskaber, flere bestyrelsesposter og langt højere løn. De sidder også oftere i bestyrelser med medlemmer fra andre eliter.

Det er interessant at kongehuset, tildeler mest anerkendelse til ejerne, der har den samme reproduktionsmekanisme som de royale. Denne modsætning mellem

Tabel 7: De mest bidragende modaliteter til 1. Dimension

(+) Samlet kapital	Bidrag(%)	Cor.	Coord.	Antal
Biograferet	7,7	730	1,1	7
Royal invitation	6,1	735	0,5	32
Dansk orden	5,8	610	0,5	23
Artikler: Over 300	5,7	617	0,6	20
Årets Leder	5,4	582	0,7	11
Ejendom: Over 12 mio. kr.	4,8	573	0,7	12
Topnetværk: Samtalegruppen	4,7	481	1,0	5
Amerika Fonden: Bestyrelsesmedlem	3,8	549	0,4	29
Post i offentlig kommission	3,6	433	0,6	12
Enkelt top bestyrelsespost	3,3	442	0,5	15
VL: 1, 3 eller 46	3,2	466	0,4	23
Post i videnskabelig institution	2,7	321	0,5	12
Bopæl: Land og sommerhus	2,5	321	0,5	11
Udenlandsk orden	2,3	287	0,5	10
Løn: 10-11 mio. kr.	2,3	296	0,4	13
Direktør: 10+ år	2,1	306	0,3	27
Løn: + 11 mio. kr.	1,9	261	0,5	10
(-) Samlet kapital				
Amerika Fonden: Ikke medlem	3,6	657	-0,3	50
Artikler: 0-10	2,8	479	-0,3	36
Ingen royal invitation	2,8	735	-0,2	68
Direktør: Under 5 år	2,1	405	-0,3	38

Tabel 8: De mest bidragende modaliteter til 2. Dimension

(+) Ejere	Bidrag(%)	Cor.	Coord.	Antal
Post i videnskabelig institution	7,2	306	0,5	12
Bopæl: Land og sommerhus	6,6	301	0,5	11
Udenlandsk orden	6,6	300	0,5	10
Dansk orden	6,6	251	0,3	23
Direktør: 10+ år	5,3	277	0,3	27
Løn: Under 3.5 mio. kr.	4,6	284	0,4	10
VL: Ikke medlem	3,6	318	0,2	54
Post i offentlig kommission	3,2	140	0,3	12
(-) Forvaltere				
Netværket	7,1	325	-0,6	7
Bestyrelse: Politikere	4,3	260	-0,3	15
Flere top bestyrelsesposter	4,2	204	-0,5	7
VL: Ikke 1, 3 eller 46	3,7	234	-0,3	23
Løn: 10-11 mio. kr.	2,6	122	-0,3	13
Bestyrelse: Videnskabsfolk	2,5	132	-0,2	18
Ejendom: 8-12 mio. kr.	2,3	159	-0,2	24
Løn: + 11 mio. kr.	2,2	106	-0,3	10
Ingen dansk orden	2,0	251	-0,1	77

reproduktionsstrategier har løbet ned igennem magtfeltet siden enevælden jf. (J. A. Hansen & Hammerslev 2010, s.20)

I den kapitalistiske klasse finder vi ifølge den post-keynesianske skole (Stockhammer 2004) tre modsatrettede klassepositioner. Direktører, kapitalister og rentierer. Kapitalister og rentierer er begge ejere, men hvor kapitalisten er en udøvende ejer, er rentieren en relativt passiv modtager af udbytte. Direktøren, der ikke selv er ejer, er positioneret i et modsætningsforhold til ejerkredsen og har ifølge teorien en større interesse i at se virksomheden vokse end at maksimere udbyttet til aktionærerne. Eller med andre ord, så er direktørerne interesserede i status i deres specifikke felt. Dette forhold kan forklare, at man i flere virksomheder har forsøgt at knytte direktøren tættere til ejerkredsen ved hjælp af incitamentsaflønnings og aktieoptioner⁶.

De forskelle vi finder i denne korrespondanceanalyse peger på at ejere og forvaltere har meget forskellige strategier og behov. De centrale netværk kan derfor i nogen grad ses som direktørernes forsøg på at positionere sig internt i konkurrencen imellem direktører. Samtidig ses det at statslige aktører foretrækker at inkludere ejerne direkte i kommissioner og udvalg, mens direktørerne integrerer gennem netværk.

⁶ Dette sker på trods af, at omkring 300 studier af effekten af aktieoptioner på profitabiliteten af virksomheden ikke er i stand til at finde en entydig effekt (Daily 2003)

Prestige og karakter:

Figur 5

Rummet af kapital på magtfeltet: Supplementære modaliteter



Figur 6

Rummet af kapital på magtfeltet: Virksomheder



I figur 5 ses kortet over de supplementære variable projiceret ind på 1. og 2. dimension (deres koordinater og korrelationer kan ses i appendiks). Analysen baserer sig primært på afstande i kortet. Vi kan se at der næsten ingen differentiering er på anden dimensionen og kun få modaliteter spreder sig over første dimensionen.

Prestige:

I analysen af de supplementære modaliteter ser vi at de største, målt i omsætning og antal ansatte, virksomheders direktører er højere placeret end de relativt mindre virksomheder. Dermed følger integration og anerkendelse ikke overraskende styrken af organisationen. Men forklaringen på at sammenhængen ikke er stærkere end den er ses af figur 6. Relativt mindre virksomheder bliver trukket op af deres symbolske ressourcer fx i form af omtale. Her er det tydeligt at en del af de familieejede virksomheder, med aktive ejere, er i stand til at opnå en højere integration end langt større virksomheder. Fx. Lego (0.5), der er en af de mindste virksomheder i populationen modsat DSV (-0.25), der er en af de største virksomheder. Begge er dansk ejede, men Lego er et dynasti, en eksport virksomhed og et "nationalt klenodie" og det har betydning for tildelingen symbolske ressourcer. Vi kan også se at mængde af omtale i bøger har en stor betydning for hvor inkluderet direktøren er.

Karakteren:

Direktørens karakter er her målt ved hjælp af data for farens uddannelse og egen uddannelse, som giver adgang til det, Michael Hartmann (2000) beskriver som den "klasse-specifikke habitus". Vi kan af Figur 5 se at direktørens familiebaggrund og hans uddannelse, nok har betydning, men ikke i en sammenlignelig grad med virksomhedens karakteristika. Det peger derfor på at virksomhedens styrke er mere central for direktørens integration end hans evne til at passe ind i den kultur, der hersker på magtfeltet. Men her er det vigtigt at huske at direktørernes sociale baggrund i forvejen er meget skæv, så det vi ser her er at når toppen er nået, så er det ikke længere den sociale baggrund, der er den centrale differentieringsmekanisme imellem direktørerne. Man kunne formode at direktøren, der har opnået en plads i toppen af en af disse virksomheder har tilpasset sin habitus i tilstrækkelig grad. Men ikke desto mindre er der dog forskelle, der viser at direktører med direktør-forældre er placeret højere i rummet⁷. Samtidig ses det at de mindst prestigefyldte uddannelser er placeret lavere i rummet. Mest markant er forskellen mellem cand.oecon og HA.

Konklusion: Ejere og forvaltere i magtfeltet

Analysen har vist at man ved hjælp af forskellige mål for symbolsk kapital på magtfeltet, kan identificere en dimension af samlet kapital, der følger en Mathæus effekt, hvor kapitalformerne følges ad. Samtidig kan man identificere en modsætning imellem ejere og forvaltere og dermed genfindes de interne splittelser i kapitalistklassen i tildelingen af symbolske ressourcer. Af dette kan vi se at staten og andre eliter tildeler ejere og forvaltere forskellige typer af kapital og at det er lettere for ejere at blive inviteret ind i offentlige organer. Modsat er forvalterne langt bedre integreret indadtil, hvilket afspejler deres status i rummet af direktører. Anerkendelsen tildeles hovedsageligt til folk, der allerede er anerkendt og derfor er også statslige aktører med til at give fordele til bestemte aktører.

Disse aktører er oftere de største og velrenommerede virksomheder eller virksomheder med kendte ejerskabsdynastier bag sig. Denne gruppe er ikke repræsentativ for resten af det økonomiske felt og det er derfor værd at undersøge om der sker en skævvridning af den økonomiske politik i disse aktørers favør.

Diskussion: Topdirektørerne og magteliten i Danmarks størrelse

Den undersøgte population er i sammenligning med tidligere studier i Danmark og i udlandet, meget homogen og restriktiv, fordi vi alene ser på de 100 vigtigste direktører, hvor magtudredningens elitestudie (Christiansen et al. 2001) medtager 500 erhvervsfolk (heraf 250 administrerende direktører). Det var derfor ikke forventeligt, at korrespondance analysen havde svært ved at differentiere i mellem de mindst

⁷ Gruppen af direktørfædre er så stor at analysen kan have svært ved at differentiere imellem dem og derfor vil den naturligt placere sig tættere på origo.

prestigiøse virksomhedsledere i bunden af kortet, fordi vi antog at direktørerne var inkluderet i de sociale netværk omkring magteliten. Men at en relativt stor gruppe primært er kendetegnet som 'have-nots' (Denord et al. 2011) peger på at populationen er for heterogen, hvad angår social og symbolsk kapital. Et fund der i sig selv er meget interessant fordi det peger på spørgsmålet omkring elitens størrelse.

Analysen tyder på, at det kun er ca. halvdelen af de vigtigste topdirektører i vores analyser, der indgår i de sociale kredse – såvel virksomhedsbestyrelser, som royale arrangementer, fonde og mere sociale klubber som VL-grupperne - omkring, hvad Bourdieu betegner som 'the establishment' eller C. Wright Mills definerer som en egentlig magtelite. Integrationen i disse eksklusive sociale cirkler lader til at være begrænset både, når det gælder integrationen indadtil i det økonomiske felt – altså med andre topdirektører, bestyrelsesformænd og ejere – og udadtil i forhold til de vigtigste aktører på både det videnskabelige og det politiske felt.

Hvis man udover administrerende direktører også anslår, hvor mange andre aktører fra toppen af det økonomiske felt, fx bestyrelsesformænd, ejere, investorer, direktører for pensionselskaber, ledere af arbejdsgiverorganisationer eller repræsentanter fra offentlige myndigheder som nationalbanken, der indgår i disse kredse, vil det måske fordoble mængden af inkluderede i magteliten fra det økonomiske felt, så der måske bliver tale om ca. 100 individer, altså kun en femtedel af den økonomiske elite som identificeret af magtudredningen. Når hele elitestudiet fra magtudredningen indgår 1.711 positioner sammenholdt med, at vores analyser af data herfra (Ellersgaard & Grau 2008) peger på, at erhvervseliten er den bedst integrerede⁸, så vil en sådan socialt integreret magtelite måske alene bestå af 250 og 500 personer.

Hermed lægger vi op til en væsentlig snævrere definition af elitens størrelse end eliteforskningstraditionen foreskriver. Typisk ser man på omkring 2.000 personer i lande som Danmark og Norge (Gulbrandsen et al. 2002), omkring 3.000 i Sverige (Hirdman 1990), 5.000 i mellemstore lande som Australien, Frankrig og Tyskland og 7.000 i stormagten USA (Burton & Higley 2001, s.189). Altså antages det, at jo større land desto større elite. Men i antagelsen ligger ikke, at sammenhængen er ligefremt proportional. Således antages eliten i USA at være ca. 3½ gange større end i Danmark, mens befolkning er 50 gange større. Altså ligger der også en forestilling om den relative styrke af magt i relation til andre aktører på indenfor nationalstatsligt organiserede magtelite. Men disse kriterier for relativ styrke af magt ekspliciteres sjældent og de fleste elitestudier er meget vage om netop, hvorfor man afgrænser til en bestemt populationsstørrelse. Selvom netop dette både er et interessant resultat i sig selv, især komparativt, og desuden selvsagt har stor betydning for resultaterne på analysen af den definerede population.

Her kunne en definition af eliten, der ser på hvem der faktisk er forbundet i netværk give svaret på, hvilke individer, der findes værdige – og hermed har den nødvendige sociale eller symbolske kapital – til at indgå i de højeste kredse. Medlemskaber er både en magtressource i sig selv og en indikation på, at man er konsekreret som del af magtens arbejdsdeling. Derfor vil udviklingen af en metode, der identificerer elitemedlemskab gennem aggregerede netværksforbindelser efter vores vurdering kunne bidrage betydeligt til løsningen af denne størrelsesproblematik. Dette vil kræve, at man knytter metodologisk an til en induktiv brug af den sociale netværksanalyse (se fx. (J. Scott 2000) til opgaven med at definere elitepopulationer. Som nævnt vil en sådan strategi formentlig give en væsentlig mindre elitepopulation sammenvævet af den mekaniske solidaritet skabt af mange møder i integrerende sociale fællesskaber (jf. (Collins 2004).

8 Disse analyser peger endog på, at vise deleliten, især kultureliten, men også delvist medieeliten, er næsten totalt ekskluderede.

Referencer:

- Bauer, M. & Bertin-Mouro, B., 1999. National models for making and legitimating elites. A comparative analysis of the 200 top executives in France, Germany and Great Britain. *European Societies*, 1(1), s.9–31.
- Bourdieu, P., 1988. *Homo Academicus*, Stanford University Press.
- Bourdieu, P., 1996. *State Nobility - Elite Schools in the Field of Power*, Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, P., 1991. *The craft of sociology: epistemological preliminaries*, Berlin;;New York: Walter de Gruyter.
- Bourdieu, P., 2005. *The social structures of the economy*, Cambridge;;Malden (MA): Polity.
- Broady, D., 1988. *Jean-Paul Benzécri och korrespondensanalysen*, Stockholm: Universitets- och högskoleämbetet.
- Burton, M. & Higley, J., 2001. The study of political elite transformations. *International Review of Sociology*, 11(2), s.181–199.
- Bürklin, W.P. & Rebenstorf, H., 1997. *Eliten in Deutschland: Rekrutierung und Integration*, Opladen: VS Verlag.
- Christiansen, P.M., Møller, B. & Togeby, L., 2001. *Den danske elite*, København: Hans Reitzels.
- Collins, R., 2004. *Interaction Ritual Chains*, Princeton University Press.
- Daily, C., 2003. Governance through Ownership: Centuries of Practice, Decades of Research. *The Academy of Management Journal*, 46(2), s.151.
- Denord, F. et al., 2011. Social capital in the field of power: the case of Norway. *The Sociological Review*, 59(1), s.86-108.
- Ellersgaard, C. & Grau, A., 2008. De autonome Eliter? - En kritisk korrespondanceanalyse af data fra 'Den Danske Elite [Autonomous élites? A critical correspondence analysis of «Den Danske Elite»]. 24th Conference of Nordic Sociological Association. Århus.
- Ellersgaard, C. & Larsen, A.G., 2010. *Firmaets Mænd*.
- Fligstein, N., 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*, 61(4), s.656.
- Goffman, E., 1951. Symbols of class status. *British journal of sociology*.
- Greenacre, M. & Pardo, R., 2006. Subset Correspondence Analysis: Visualizing Relationships Among a Selected Set of Response Categories From a Questionnaire Survey. *SOCIOLOGICAL METHODS AND RESEARCH*, 35(2), s.193-218.
- Gulbrandsen, T., 2005. Ideological integration and variation within the private business elite in Norway. *European sociological review*, 21(4), s.329-344.
- Gulbrandsen, T. et al., 2002. *Norske makteliter*, Gyldendal akademisk.
- Hansen, E.J., 1964. De administrerende direktørers sociale oprindelse. , 1964(9), s.95-124.
- Hansen, J.A. & Hammerslev, O., 2010. Bourdieu og staten. *Praktiske Grunde*.

- Hartmann, M., 2000. Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France. *The Sociological Review*, 48(2), s.262–282.
- Hartmann, Michael, 2000. Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France. *The Sociological Review*, 48(2), s.262-282.
- Hirdman, Y., 1990. *Demokrati och makt i Sverige: maktutredningens huvudrapport*, SOU.
- Hjellbrekke, J. & Korsnes, O., 2009. Quantifying the field of power in Norway. *Quantifying Theory: Pierre Bourdieu*, s.31–45.
- Hjellbrekke, Johs. et al., 2007. THE NORWEGIAN FIELD OF POWER ANNO 2000. *European Societies*, 9(2), s.245-273.
- Iversen, M.J., 2005. 25 år som revolutionerede dansk erhvervsliv.
- Iversen, M.J. & Andersen, S., 2008. Co-operative liberalism: Denmark from 1857 to 2007. I S. Fellman, red. *Creating the Nordic model of capitalism: the development of comparative periphery*. Basingstoke Hampshire [u.a.]: Palgrave Macmillan.
- Jambu, M., 1991. *Exploratory and Multivariate Data Analysis*, Orlando, FL, USA: Academic Press, Inc.
- Jæger, M.M., 2006. Skaleringstekniker - at se det skjulte i data. I *Sociologiske Metoder*.
- Kadushin, C., 1995. Friendship among the French financial elite. *American Sociological Review*, 60(2), s.202–221.
- Kaelble, H., 1980. Long-term changes in the recruitment of the business elite: Germany compared to the US, Great Britain, and France since the Industrial Revolution. *Journal of Social History*, 13(3), s.404–423.
- Lebaron, F., 2008. Central bankers in the contemporary global field of power: a «social space» approach. *The Sociological Review*, 56, s.121–144.
- Maclean, M., Harvey, C. & Press, J., 2006. *Business elites and corporate governance in France and the UK*, Palgrave Macmillan.
- Marceau, J., 1989. *A family business?: the making of an international business élite*, Cambridge;;New York;;Paris: Cambridge University Press;;Maison des Sciences de l'Homme.
- Merton, R.K., 1988. The Matthew Effect in Science, II: Cumulative Advantage and the Symbolism of Intellectual Property. *Isis*, 79(4), s.606-623.
- Michael Greenacre & Oleg Nenadic, 2007. Correspondence Analysis in R, with Two- and Three-dimensional Graphics: The ca Package. *Journal of Statistical Software*, 20(i03). Available at: <http://ideas.repec.org/a/jss/jstsof/20i03.html> [Åbnet Januar 11, 2012].
- Mikkelsen, O., 2007. *Straarup: Et portræt*, Kbh.: Gyldendal.
- Mills, C.W., 1956. The power elite. *The power elite*.
- Rose, C. & Thomsen, S., 2004. The Impact of Corporate Reputation on Performance:: Some Danish Evidence. *European Management Journal*, 22(2), s.201-210.
- Le Roux, Brigitte & Rouanet, Henry, 2004. *Geometric data analysis from correspondence analysis to structured data analysis*, Dordrecht;;Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Le Roux, B. & Rouanet, H., 2010. *Multiple correspondence analysis*, Thousand Oaks: Sage.

- Scott, J., 2000. *Social network analysis: A handbook* Second Edition., Sage.
- Scott, John, 1991. Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment. *Annual Review of Sociology*, 17, s.181-203.
- Stockhammer, E., 2004. Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5), s.719 -741.
- Useem, M., 1984. *The inner circle*, Oxford Univ. Press New York.
- Vedres, B. & Stark, D., 2010. Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups. *American Journal of Sociology*, 115(4), s.1150-1190.
- Wacquant, L.J., 1993. From ruling class to field of power: An interview with Pierre Bourdieu on La Noblesse d'Etat. *Theory, Culture & Society*, 10(3), s.19.
- Wright, E.O., 1997. *Class counts: comparative studies in class analysis*, Cambridge Univ Pr.

Appendiks

Analysen er udført ved hjælp af Soc.ca-pakken til R. Pakken er baseret på Michael Greenacres "ca" pakke (Michael Greenacre & Oleg Nenadic 2007), men med et mere brugervenligt interface, nye grafiske funktioner og relevante hjælpefunktioner. Koden til pakken kan hentes her:

<https://github.com/Rsoc/soc.ca/>