

Å LEVE FOR OG AV MUSIKKEN

Frilansmusikernes strategier for å overleve

Åshild Mongstad Stavnes

Masteroppgave i sosialantropologi

Institutt for Sosialantropologi

Universitetet i Bergen

Mai 2008

Forord

Dette prosjektet har vært en lang prosess, og det kjennes godt å endelig skulle levere fra seg avhandlingen.

Først av alt vil jeg takke alle som har vært involvert i prosjektet på ulike måter.

Jeg vil starte med å takke alle musikerne for stor velvillighet og gode samtaler. De har stilt opp med en åpenhet og interesse som har vært inspirerende på tunge dager.

Videre vil jeg takke min veileder Anne Karen Bjelland ved sosialantropologisk institutt på Universitetet i Bergen. Hun har på en glimrende måte veiledet meg gjennom flere år. Våre møter og samtaler har alltid vært konstruktive, og jeg har lært mye av henne gjennom hele prosessen. Jeg vil også takke Rita Sortevik ved instituttet for gode samtaler og oppmuntring gjennom alle disse årene.

Min gode venn Jarle Bastesen fortjener en stor takk for både korrekturlesing og mange nyttige innspill, både språklige og faglige. En takk rettes også til mamma for uendelig mange timer med barnepass.

Sist men ikke minst vil jeg takk min kjære Vemund for stor tålmodighet og oppmuntring til å holde ut. Mine aller kjæreste Alma og Emil, takk for at dere hver dag minner meg om hva som er det viktigste.

Bergen, våren 2008

Åshild Mongstad Stavnes

Innholdsfortegnelse

I: Innledning	1
Introduksjon til tema	1
Bakgrunn og interesse	1
Tema og problemstillinger	2
Tidligere forskning på feltet	3
Kapittelinnndeling	4
II: Metodiske tilnæringsmåter	6
Feltarbeid i egen bakgård	6
Deltakende observasjon og intervju/samtaler	10
Etikk og anonymisering	12
III: Introduksjon til feltet	13
Musikkfeltet i Norge	13
Frilansere i musikkbransjen	15
Sentrale aktører i frilansfeltet	16
Økonomi og rettigheter	18
Frilansmusikere og andre frilansgrupper i markedet	19
Hvordan frilanserne får oppdrag	20
IV: Frilansere på ulike stadier	23
Utprøvningsstadiet	23
Etableringsstadiet	24
Vedlikeholdsstadiet	26
Arenaer hvor relasjons- og posisjonsoppbyggingen foregår	27
Sentrale faktorer i de ulike karrierestadiene	30
V: Analytiske tilnæringer	33
Sosiale nettverk	33
Samhandlingsbegreper	38
Nettverkets funksjon	40
Goffmanns samhandlingsbegreper	42
Mauss og gaveutveksling	44
VI: Utprøvningsstadiet - Å komme seg innenfor	47
Å få innpass i et musikkmiljø	47
Å etablere relasjoner	49
Å presentere seg	50
Frilansmusikere bruker mye tid sammen	55

VII: Etableringsstadiet - Å holde seg innenfor	58
En jobb å få jobber	58
Relasjonshåndtering	58
Styrken i svake relasjoner	60
Åpne relasjoner	62
Vennskap	63
Relasjons- og posisjonsoppbygging	65
Avskallingsprosessen	70
VIII: Vedlikeholdsstadiet - Å holde på sin posisjon	74
Ulike veier til sentrale posisjoner	74
Vedlikehold	76
IX: Musikernes drivkraft	79
Frilansliv - det gode liv	79
Å lage "killer" lyd	80
X: Siste stadiet - veien ut?	83
XI: Oppsummering og avslutting	86
Litteraturliste	89

I

Innledning

Introduksjon til tema

Når en frilansmusiker skal forsøke å skaffe seg jobber, foregår arbeidsformidlingen på helt andre premisser enn i det vanlige arbeidslivet. Det utlyses ingen stillinger, og det er heller ingen steder frilanserne kan sende søknad og CV. Jobbene formidles gjennom frilansmusikernes sosiale nettverk. Frilanserne må i første rekke være allsidige og dyktige utøvere for å få jobber, i tillegg må de kjenne sentrale aktører i nettverket som formidler ulike spilleoppdrag. I studien ønsker jeg å se nærmere på hvordan frilansernes form for arbeidsformidling fungerer, og videre hvordan frilanserne etablerer og vedlikeholder kontakter og kontrakter i forbindelse med det å skape en musikerkarriere.

I avhandlingen beskriver jeg ulike stadier av frilanstilværelsen; noen er i starten av en musikkutdanning, flere er veletablerte frilansere, mens et par av dem kombinerer frilansoppdrag med en "vanlig" jobb på dagtid. Med frilansmusiker mener jeg musikere som lever av å spille musikk uten å være fast ansatt et sted. Siden frilansmusikerne ikke er fast ansatte arbeidstakere, handler mye av hverdagen om å få seg jobber, og dermed blir de ulike aspektene ved frilansernes "jobbsøking" sentrale. Gjennom en kartlegging av ulike karriereforløp kom forskjellige former for etableringsmønster fram. Noe av siktemålet er å beskrive hva frilansmusikerne selv ser på som gode og dårlige valg i forhold til å gjøre karriere. Jeg har valgt å snakke med frilansmusikere i Oslo og Bergen, da disse byene har det største markedet for musikere i Norge.

Bakgrunn og interesse

Bakgrunnen for å velge musikerfrilansere som tema for avhandlingen har sammenheng med egen interesse for musikkfeltet, og med min fascinasjon av mennesker som lever utenfor det såkalte "A4-livet". Frilansere lever uten det sikkerhetsnett man har som arbeidstager i det private næringsliv og offentlig forvaltning hvor blant annet arbeidsmiljølovgivning er innrettet mot å sikre arbeidstakernes rettigheter og muligheter. Derfor var jeg nysgjerrig på

frilansere som gruppe. For meg var frilanskunstnerne generelt, og frilansmusikerne spesielt eksempler på ”the lonesome cowboy” som lever etter ”every man for himself” prinsippet, hvor de fra den ene dagen til den neste ikke vet om eller hvilke type arbeidsoppdrag de vil få. Mange myter beskriver musikernes liv som et liv ”med piker, vin og sang”. Min nysgjerrighet fikk meg til å ville se bak mytene, og beskrive frilansernes etablerings- og arbeidssituasjon.

Tema og problemstillinger

På 1970 og 80- tallet fant det sted store endringer på den kunstpolitiske arena. Blant annet hadde det kommet flere utdanningsmuligheter for kunstnere, som igjen har ført til et økende antall kunstnere. Selv om utdanningsmulighetene for kunstnere øker, er det ikke mange nok arbeidsplasser til de nyutdannede kunstnerne, og mange håpefulle må legge en kunstnerkarriere til side:

”De fleste som på et eller annet tidspunkt har planer eller drømmer om å bli kunstnere, faller således trolig fra på veien før inngangsporten til de profesjonelle kunstutdanningene. Noen faller også fra i løpet av utdanningen. Mange – kanskje særlig blant dem med billedkunstutdanning – klarer dessuten ikke å etablere seg permanent innenfor kunstneryrket etter avsluttet utdanning. Noen innser alt når de går ut porten av Kunstakademiet, at de heller vil satse på en annen yrkeskarriere. Andre strever optimistiske med å etablere seg fast i et kunstneryrke noen år, men må etter hvert innse at det ikke nytter. De finner kanskje veien inn på yrkesmessige sidespor, for eksempel som lærere på sine kunstfelt. En del kommer også godt i gang - og er kunstnerisk yrkesaktive i noen år. Det gjelder for eksempel flere skuespillere. Men etter hvert må de kanskje innse at arbeidsmulighetene blir færre og karrieren tørker inn. Også de orienterer seg da ofte over i andre, tilgrensede yrker” (Mangset 2004: 8).

Sosiolog Per Mangset (2004) henviser ovenfor til kunstnere generelt, men situasjonen som han beskriver gjelder også i stor grad frilanskunstnerne. ”Inntekts- og yrkesundersøkelsen” (Elstad og Røsvik Pedersen 1996) fremhever at det har vært en betydelig økning i antall frilansere gjennom 1970- og 1980- tallet, og også for dem er arbeid et knapphetsgode. I Norge er det gjort studier hvor det blir sett på unge frilanskunstnere i etableringsfasen (Aslaksen 1997, Bjørkås 1998 og Mangset 2004). I disse studiene har fokuset vært på frilanskunstnere generelt.

I denne avhandlingen ønsker jeg å fokusere på frilansmusikere. Jeg har valgt å se på frilanseres strategier og valg i kampen for å kunne etablere en musikerkarriere. For å beskrive og analysere de ulike strategiene som tas i bruk i de ulike fasene, har jeg valgt å dele frilansernes karriere inn i tre ulike analytiske stadier. I avhandlingen ønsker jeg å se på hva som skal til for å overleve som frilanser i et marked som av utøverne selv blir betegnet som overrekruttert, og videre hvordan frilansernes arbeidsformidling fungerer. I tillegg følger jeg avskallingsprosessen som forgår i de ulike fasene og spør hvem som faller fra og hvorfor?

Tidligere forskning på feltet

I følge sosiolog Svein Bjørkås (1998) har det vært gjort lite forskning på det norske frilansfeltet tidligere. I denne avhandlingen vil jeg trekke frem sosialantropolog Odd Are Berkaak og musikolog Even Ruud (1994) sin studie hvor de fulgte et heavy band fra Oslo Øst, med analytisk vekt på verdisystemer og omgivelser i lys av den musikalske utformingen av bandet. Sosialantropolog Ellen K. Aslaksens studie "Ung og Lovende. 90-tallets unge kunstnere og arbeidsvilkår" (1997), beskriver unge kunstners kamp i etableringsfasen. Hennes ønske er å beskrive hvordan verden ser ut fra kunstners ståsted, og hva det vil si å etablere seg som kunstner, og hva som skal til for å lykkes. Hun går bredt ut, og ser på fem ulike kunstnerkategorier: Billedkunstnere, kunsthåndverkere, skuespillere, dansere og musikere. I tillegg har Aslaksen valgt å se på kunstnere som både jobber innenfor de store institusjonene som Den Norske Opera og Nasjonalteateret, samtidig som hun ser på kunstnere som jobber frilans.

Bjørkås (1998) går noe smalere ut enn Aslaksen i "Det muliges kunst. Arbeidsvilkår blant utøvende frilanskunstnere", og ser kun på kunstnere som jobber som utøvende frilanskunstnere. Bjørkås ønsket med studien å se nærmere på frilanskunstners plass i norsk kulturliv. Da antallet utøvende kunstnere stadig vokser, er resultatet at også flere kunstnere sysselsetter seg som frilansere. I studien så han på hvordan arbeidsmarkedet så ut for frilanserne, og på hvordan formidlingen av jobber fungerte, og videre hvilke tilpassninger og inntekter frilanserne hadde.

I Mangset sin avhandling "Mange er kalt, få er utvalgt" (2004), beskriver han et kunstfelt preget av det han kaller overrekruttering: Det er langt flere som vil bli kunstnere enn det noen gang vil bli plass til, hevder Mangset. På veien fra håpefull student til profesjonell kunstner

foregår det en kontinuerlig og nådeløs utvelgelsesprosess. Han betegner kunstneryrker som risikoyrker, og spør seg hvorfor så mange søker seg til kunstutdanningene. I følge Mangset er aktørene mer opptatt av symbolsk enn av økonomisk belønning. Selv om aktørene ikke direkte forteller at de er født til å være kunstnere, forteller mange av dem om et talent som brøt seg frem tidlig i barndommen. Kunstnere som mer eller mindre direkte forteller at de er født til kunstnere, kaller Mangset den Karismatiske kunstnerrollen. Selv om andre kunstnerroller utfordrer den Karismatiske kunstnerrollen, står fortsatt denne rollen sterkest, i følge Mangset.

Kapittelinnledning

I kapittel 2 vil avhandlingens metodiske tilnærminger bli presentert. Her vil jeg gjøre rede for utfordringer som møtte meg gjennom feltarbeidet, både i forhold til å skape relasjoner til frilansmusikerne, etiske problemstillinger og refleksjoner rundt det å gjøre feltarbeid i egen kultur. Kapittel 3 gir en introduksjon til musikkfeltet i Norge, der jeg i hovedtrekk beskriver frilanserne og andre sentrale aktører i frilansfeltet, og deres relasjoner til hverandre. I kapittel 4 beskriver jeg frilansmusikerens karriereforløp gjennom analytiske kategorier. På de ulike stadiene ser jeg nærmere på frilansernes kjennskap til musikkbransjen, deres musikkforståelse og på deres inntekt. I kapittel 5 presenterer jeg de analytiske tilnærmingene jeg har valgt som redskap for å kunne beskrive og forstå frilansernes strategier for å kunne leve av musikken. Hovedtrekk av analysen bygger på sosial nettverk teori sammen med samhandlingsteori. I tillegg trekker jeg veksler på Marcel Mauss sin analyse i Gaven (1995 [1922]). I kapittel 7 vil jeg beskrive det første stadiet i karrieren, hvor den viktigste faktoren for aktørene er å få innpass i et musikermiljø. I kapittel 8 beskrives fase to i frilansernes karriereforløp, hvor det relasjonelle aspektet ved frilansernes sosiale nettverk står i fokus. Jeg spør hvilke form for relasjoner som er det ideelle for frilanserne? I slutten av kapittelet blir avskallingsprosessen i musikkfeltet diskutert, og jeg spør hvem er det som faller fra og hvorfor? Kapittel 9 beskrives vedlikeholdsstadiet og handler om ulike strategier som kan tas i bruk for å få sentrale posisjoner i det sosiale nettverket. I kapittel 10 ser jeg nærmere på frilansernes ulike drivkrefter. Hva er det som driver frilansmusikerne til å jobbe som musikere tross all motstand de møter og alt arbeidet de må legge ned i å skaffe seg spillejobber? I kapittel 11 spør jeg om det finnes et siste stadiet i frilansernes karriere, nemlig veien ut av frilansstilværelsen. Kan man overleve som frilanser i Norge i dag? I kapittel 12

summerer jeg opp avhandlingens sentrale funn og til slutt gjør jeg meg noen avsluttende tanker.

II

Metodiske tilnæringsmåter

Avhandlingen er basert på innsamlet materiale fra 15 frilansmusikere. Fem av dem var bosatt i Oslo og 10 bodde i Bergen. Fire av musikerne studerte musikk på konservatorier og på høyskoler, og tok frilansoppdrag i tillegg til skole. Tre av musikerne hadde sluttet å jobbe frilans på full tid og hadde fast jobb, og tok frilansoppdrag i fritiden. Åtte av musikerne jobbet som frilansmusikere som hovedgeskjeft. Fire av musikerne hadde ingen musikk utdanning, mens syv av dem hadde høyere musikalsk utdanning, hvor de hadde gått på jazzlinje på konservatoriet. De resterende fire var som nevnt under høyere utdanning. Tre av dem gikk på jazzlinje, den siste gikk på utøvende linje på Musikkhøyskolen i Oslo. Tre av frilansmusikerne var kvinner.

Feltarbeid i egen bakgård

Mitt feltarbeid ble utført fra april til november i 2005. Da jeg bestemte meg for å undersøke frilansmusikernes situasjon i Norge i dag, falt valget på Bergen og Oslo ettersom de fleste jobbmuligheter for denne yrkesgruppen ligger i storbyene (Bjørkås 1998 og Aslaksen 1997).

Å gjøre feltarbeid i egen kultur, kan by på et sett med problemer, samtidig som det har sine fordeler. Den største fordelen ved feltarbeid "hjemme", er å ha et felles språk og et potensielt grunnlag for å kommunisere. Anthony Giddens sier at innen vår egen kultur, eksisterer det mye av det han kaller "*mutual knowledge*" (1976:16), altså gjensidig felles kunnskap. Denne felles kunnskapen trekker vi veksel på når vi gjør feltarbeid på hjemmebane. Slik kan man si at det ikke er ens faglige innsikt som i første rekke gjør at man forstår det man observerer, men den gjensidige felles kunnskapen en deler med dem man studerer (Wadel 1991).

Med bare seks måneder til disposisjon så jeg det som en fordel å kunne bruke tiden på "saken" og slippe å lære seg et nytt språk, og ikke minst i større grad å kunne unngå språklige misforståelser. Musikernes frilansmiljø var ikke fremmed for meg, likevel har musikere et eget språk med slang og uttrykk som det tok tid å sette seg inn i og forstå. At

”lyd i dollaren” betyr lyd i basstrømmen, og at ”å lese blekker” betyr å lese et notat på låter, enten med angitte akkorder eller detaljerte noter, var for meg ukjent før feltarbeidet.

For meg var det en utfordring å lære denne sjargongen med nye ord og uttrykk, enda det var i et miljø jeg kjente til, men absolutt ikke var noen del av. Musikkfeltet er preget av musikernes ”eget språk”, og endel av uttrykkene vil bli presentert og forklart i avhandlingen da jeg ser det som nødvendig for leserens forståelse.

Det medfører også store utfordringer å gjøre feltarbeid i egen kultur. Selv om feltarbeideren har fordelen av å snakke samme språk som aktørene i det miljøet han eller hun studerer, finnes det mange elementer ved kulturen som aktørene og feltarbeideren tar for gitt. ”*Som flere samfunnsforskere har påpekt, er mange av våre grunnleggende verdier og store deler av vår kulturelle kunnskap uutalt og ubevisst*” (Wadel 1991:18). I følge Cato Wadel ligger derfor mange av utfordringene for feltarbeideren i at spørsmål som ville være naturlig å stille i en fremmed kultur ofte ikke blir stilt dersom en gjør feltarbeid ”hjemme”, fordi svarene virker så selvsagte. Wadel mener at under feltarbeid i egen kultur er det viktig å fokusere på en del/subkultur som en selv ikke tilhører. På den måten, skriver Wadel, kan en unngå en del av problemene skissert ovenfor.

Signe Howell (2001) uttrykker stor bekymring i forhold til å gjøre feltarbeid i egen kultur i artikkelen *Feltarbeid i egen bakgård*. Hun er redd for at utførelsen av feltarbeid i ”hjemlige trakter” fører til at relasjonen mellom antropolog og informant blir mindre personlig, og at man bare blir kjent med personer ut fra tematikken man studerer og ikke utvikler dypere kunnskap siden man sjelden møtes: ”*I mange tilfeller treffer man informanter bare en gang*” (Howell 2001: 22). Howell bruker Marilyn Stratherns (1987) begrep ”auto-antropologi”¹ i sitt argument om at feltarbeid i ”hjemlige trakter” tar det etnografiske fokuset vekk fra forskjell, et fokus som fremmer komparasjon og fremviser fagets styrke. Howell er bekymret for at nye mastergradstudenter ikke skal være tiltrukket av annerledeshet og at auto-antropologi tar bort eventyrlysten og jakten etter å forstå det ukjente. Videre sammenligner hun sine egne feltarbeid hjemme og borte, og sier at de hjemlige feltarbeid knapt nok kan kalles feltarbeid. I studier hvor feltarbeidet er gjort i egen kultur, blir det et fattigere empirisk materiale, hevder

¹ Begrepet refererer til antropologi som blir utført i den intellektuelle konteksten som produserer den (Howell 1991:17)

Howell. Ofte blir løsninger på de fattige empiriske materialene at studiene fokuserer på det narrative, og dermed mer på informanters utsagn enn på handling, sier Howell: *"De mange tause områder som er fruktbare for å generere forståelse, forblir lukket"* (Howell 2001:22). Kathinka Frøystad skriver i artikkelen *Forestillingen om det "ordentlige" feltarbeidet og dets umulighet i Norge* (2003), at hun langt på vei deler Howells bekymring om både nære og fjerne feltarbeid. Likevel ønsker hun en nyansering, da hun mener at det er gjort flere gode studier av norske samfunnsforhold utført av norske antropologer. Frøystad mener dermed at det er mulig med gode feltarbeid på hjemmebane. Hun sier seg enig med Howell i at hjemlige feltarbeid baserer seg i større grad på intervju som metode, det narrative og andre verbale data i forhold til hva som er tilfelle i mer eksotiske feltarbeid. Hun mener at det har sammenheng med forskerens egen oppfattelse om at tradisjonelle feltarbeid egner seg dårlig i studier av norske samfunnsforhold. I følge Frøystad er antropologene for bundet i tanken om det tradisjonelle feltarbeidet. Med en slik usikkerhet er en ikke i stand til å få maksimalt ut av sine observasjoner, spesielt de mindre opplagte observasjonene:

"Hvis man allerede i planleggingsfasen mangler troen på at man skal utføre et "ordentlig" feltarbeid, velger man dessuten raskere bort både deltakelse og nitidig observasjon til fordel for livshistorier, diskursanalyse, intervjuer, spørreundersøkelse og andre alternative metoder" (Frøystad 2002: 43).

Sett i lys av en slik usikkerhet er Howells utsagn om hjemlig antropologi som dårlig sosiologi veldig nær, hevder Frøystad. Videre sier Frøystad at sosiologiseringen av faget kanskje i større grad er et resultat av forskyvingen fra landsbystudier til urbane og andre typer feltarbeid, enn en forskyving fra det fjerne til det nære. Med en slik tankegang er hun altså uenig med Howell som vektlegger det nære – fjerne i sin kritikk. For Frøystad er hovedproblemet den stadig minkende deltagende observasjonen, og det er en trend hun ønsker å snu. Samtidig mener hun at man ikke kan la antropologiens tradisjonelle metodologi begrense valg av tema og feltsted. Det ville føre til at faget ville stagnere av mangel på utfordring og debatt, og antropologi ville bli akterutseilt i forhold til våre nabofag.

Frøystad peker videre på at vi er i globaliseringens og ekstremismens tidsalder: *"Slike omveltninger er altfor interessante til at ikke antropologer skal kunne studere dem på lik linje med sosiologer, statsviterer og samtidshistorikere"* (Frøystad 2002:48). Frøystad poengterer at vi må belyse vår tids endringer på en annen måte enn våre tilgrensede

fagdisipliner. Hun mener at vi må holde fast ved det som skiller oss fra våre nabofag, nemlig å tilstrebe mest mulig deltakelse samtidig som hun ønsker å styrke våre observasjonsrutiner. Frøystad skriver videre at antropologi som fag må beholde og gjerne øke vår åpenhet for hva slags temaer antropologer kan studere. I tilfeller der deltakelse bare lar seg gjennomføre i begrenset omfang, er hun åpen for at antropologer tar i bruk andre metoder. Samtidig understreker hun at antropologen bør tilstrebe å ha komponenter av samhandlingsdata og fylldige empiriske beskrivelser.

Videre i artikkelen skisserer Frøystad et par teknikker som kan være til hjelp for å styrke antropologens årvåkenhet ved feltarbeid. En av teknikkene hun nevner er å ta i bruk det Cato Wadel (1991) kaller "naiv observasjon". Denne teknikken kan brukes i hjemlige feltarbeid for å lære å se forbi etablerte kategorier. Naiviteten innebærer at man skal forsøke å legge vår forhåndskunnskap til side. Enten om vi skal beskrive vårt nabolag eller andre forhold, skal antropologen tilstrebe å observere og beskrive det som om det var helt fremmed for vedkommende. Men er det mulig å legge sin forhåndskunnskap helt til side? Wadel foreslår å prøve å sette seg inn i hvordan en utenforstående ville beskrive situasjonen foran seg. Frøystad sier at det som hun kaller "Den forestilte kulturamatør" kan være et nyttig og viktig knep for å aktivisere utenfra, blikket og sin egen refleksjon.

Slik jeg leser Frøystad, presenterer hun her et godt inntak til studier i egen kultur. I artikkelen skisserer hun det hun mener er de sentrale elementene i antropologisk forskning. Samtidig som hun ser problematikken og utfordringene med å gjøre feltarbeid i egen kultur, ser hun verdien ved å gjøre feltarbeid hjemme. I motsetning til Howell som fokuserer de mulige negative konsekvensene ved feltarbeid i egen kultur, kommer Frøystad med konstruktive innspill for dem som ønsker å ta utfordringen med å gjøre gode hjemlige feltarbeid. Selv om Frøystad ikke selv har gjort feltarbeid i Norge, mener hun at god innenriksantropologi er fullt mulig:

"(.....) men etter min mening krever det tid og vilje til å benytte seg av de elementene fra et tradisjonelt feltarbeid som lar seg gjennomføre, gitt det valgte feltsted og tema. Selv i tilfeller der deltakelse er vanskelig, eller like fram umulig, er det ingen grunn til å forkaste deltakende observasjon i sin helhet; det bør snarere medføre en vektfor skyvning fra deltakelse til observasjon" (Frøystad 2002:60).

Deltakende observasjon og intervju/samtaler

Min mann har i lange perioder jobbet som band- og frilansmusiker. Dette gjorde at jeg kjente til miljøet perifert gjennom han. Da vi nylig hadde flyttet til Bergen, og han hadde ”streit” jobb, kjente verken han eller jeg til miljøet i byen særlig godt. Likevel kjente han til musikere jeg kunne kontakte. Han fungerte som en ”portåpner” til miljøet (Fergusson og Gupta 1992), ved å gi meg navn på noen musikere i Oslo og i Bergen som jeg kunne ringe. Jeg fikk kontakt med to kjente frilansere, en i Bergen og en i Oslo. Jeg hadde møtt dem et par ganger før, og når jeg presenterte meg som ”Vemund sin dame”, var de positive til å møte meg. Dermed ble jeg ”dama til bassisten i Span”, og det var med å gi meg adgang til frilansmiljøet. Denne rollen mener jeg selv gav meg en enklere start enn jeg ellers ville hatt. Etter hvert som jeg fikk møte og prate med frilanserne, gav de meg navn på andre frilansmusikere de mente det ville være nyttig å snakke med. Slik ble frilansmusikerne rekruttert gjennom nettverksmetoden for meg, akkurat slik de fleste frilansere får nye kontakter og jobber. Ingen av frilansmusikerne i avhandlingen var nære venner av meg. Noen av dem hadde jobbet med min mann tidligere, så flere av dem hadde jeg hilst på. Noen av frilansmusikerne møtte jeg bare en til to ganger gjennom feltarbeidet. Vi pratet om hva studien min handlet om, og til hvert møte hadde jeg med et ark med stikkord med emner jeg ønsket å komme innom. Innholdet i samtalen varierte veldig. I utgangspunktet var samtalen den delen av feltarbeidet jeg trodde jeg skulle takle best. Med tanke på at jeg er åpen og utadvent som person, og har erfaringer som sykepleier innen psykiatri, trodde jeg at min kunnskap og erfaring fra tidligere skulle slå positivt ut.

Det viste seg å bli en større utfordring enn forentet. Flere av de første møtene med frilansmusikerne opplevdes fra min side som en fiasko. I ettertid kan jeg se at faktorer som å ta med en syv måneder gammel datter til Oslo for å gjøre intervju var vel ambisiøst. Og å prøve å amme mens en tar notater og er ”aktiv lytter” lot seg slett ikke kombinere for min del. Det endte med at jeg gikk noen runder med meg selv, og gjorde en del endringer i løpet av feltarbeidet. Fra august av møtte jeg stort sett frilanserne aleine uten barn. Som et resultat av mine tidligere feiltrinn forberedte jeg meg bedre. Av de første samtalen med frilansmusikere i Oslo, lærte jeg hvor lite jeg visste om deres liv. Jeg følte etter hvert at jeg kunne stille bedre spørsmål, og klare å pensle samtalen inn på emner jeg var interessert i. I starten var det vanskelig å ta styringen i samtalen der det trengtes. Etter hvert turte jeg å spørre oppfølgingsspørsmål, og å få mer ut av den enkelte jeg snakket med. Samtidig hadde

jeg et ønske om å la frilanserne sette premissene for samtalene, slik at samtalene handlet om temaer og problemstillinger de selv var opptatt av. ”*Samhandlingen som en feltarbeider inngår i, bør foregå på folks egne premisser*” (Wadel 1991:21).

Kjemien mellom meg og frilansmusikerne varierte, og noen åpnet seg mer enn andre. Et par av dem møtte jeg nesten ukentlig gjennom feltarbeidet. Jeg gikk på ”Jam” med noen av dem en gang i uken. ”Jam” er når musikere samles og ”leker” seg musikalsk. Noen drar i gang med en tone eller en akkord, og de andre musikerne henger seg på. Musikere kan jamme på et øvingslokale eller organisert i et konsertlokale. Ofte sendte de meg en sms dersom de skulle spille konsert i byen, eller tipset meg om gode konserter som skulle avholdes. På slike arrangementer ”hang jeg” med dem, ofte både før og etter konserter. Jeg møtte også mange av frilanserne tilfeldig når jeg var på cafe eller pub om kvelden. Denne uformelle kontakten, hvor det gjerne var flere musikere samlet, ser jeg på som svært verdifull. Det hendte at noen av frilansmusikerne som hadde barn, og som var i samme situasjon som meg, ba meg på middag og jeg fikk være med dem i mer hjemlige omgivelser. Med andre ord har jeg fulgt noen av frilanserne på flere arenaer. Jeg har fått erfare at det er forskjell på hva folk sier og hva folk gjør.

Ved å ha fulgt frilansmusikerne over lengre tid, har jeg gjort observasjoner som jeg gjerne ikke var bevisst i øyeblikket. Jeg fikk noen inntrykk som jeg kunne reflektere over i ettertid. Denne type refleksjon har gitt meg nye spørsmål. Flere av disse hendelsene fra starten av feltarbeidet har jeg kunnet dra fram i samtalene med frilansermusikerne, og jeg har kunnet be dem hjelpe meg å forstå hvorfor ting skjedde. Dette har gitt meg en bedre dybdeforståelse. Det har vært noen ømtålige tema angående økonomi og alkohol som det var vanskelig å snakke med frilansermusikerne om. Da har det vært fint å ha et par frilansere hvor tillitsforholdet vokste etter hvert som tiden gikk, og å ha noen å diskutere denne type sider ved deres yrkesliv med.

Frilansmusikernes erfaringer fortelles gjennom deres beretninger. Alle de femten frilansmusikerne i avhandlingen har fortalt meg sine historier om hvordan de ble frilansere. De har berettet om hvordan deres musikkinteresse ble vekket, om sitt første instrument, skolegang, valg av karriere, og like fram til hvor de er som utøvere i dag. De ulike historiene vil prege analysen. Fortellinger skaper mening til erfaringer, og hver gang vi forteller tilegger

vi mening til erfaringer (Bruner 1986). Jeg har ikke brukt båndopptaker under samtalen med frilansermusikerne. Alle samtalen som bar preg av intervju ble skrevet ned for hånd. For å kunne skrive ned sitatene så nøyaktig som mulig, har det noen gang tatt litt tid under selve samtalen. Men frilanserne har heldigvis vært tålmodige med meg. Grunnen til at jeg valgte å notere for hånd, var rett og slett fordi jeg begynte slik, og det fungerte fint. Dermed fortsatte jeg med det. Alt i alt sitter jeg igjen med en følelse av å ha lært både mye om meg selv og andre gjennom feltprosessen. Frilanserne var villige til å prate, og jeg opplevde at de synes det var interessant å reflektere over sin egen musikkariere og de ulike valg de hadde gjort på veien.

Etikk og anonymisering

Det å gjøre feltarbeid i sitt egen kultur stiller store krav til både utførelsen av feltarbeidet og skriving og publisering av tekst: *"Forskeren har en spesiell forpliktelse til å tilbakeføre resultatene av forskningen til dem som deltok i forskningen, i en forståelig og forsvarlig form"* (Forskningsetiske retningslinjer for jus, samfunnsvitenskap og humaniora 1999:16). Jeg har forut for og under arbeidet med avhandlingen gitt frilansmusikerne informasjon om formålet bak prosjektet og arbeidet mitt med avhandlingen underveis. I etterkant vil jeg gi dem mulighet til å lese det ferdige resultatet dersom de ønsker det. Jeg har endret både navn og instrument på frilansmusikerne i avhandlingen i et forsøk på å anonymisere dem for leserne.

III

Introduksjon til feltet

Musikkfeltet i Norge

Først i kapitlet skal jeg presentere noen aspekter ved det å være musiker i Norge, for så å plassere frilanserne i forhold til andre sentrale aktører i musikkbransjen. Musikkfeltet blir ofte omtalt som en bransje, og består av et omfattende nettverk av fag- og rettighetsorganisasjoner, plateselskap og formidlingssystemer. I følge sosialantropolog Ellen K. Aslaksen gjelder dette i særlig grad rock- og populærmusikkområdet, som blir betraktet som mer kommersialisert enn andre musikalske kunstfelt (Aslaksen 1997).

I følge Musikernes Fellesorganisasjon (MFO), var det 6700 registrerte musikere i Norge per november 2005. MFO skriver at det finnes store mørketall. Mange musikere er ikke registrerte. Det finnes mange forskjellige musikksjangere som de ulike utøverne jobber innenfor. De store sjangere det er vanlig å dele inn i er klassisk, folkemusikk, visesang, country, blues, jazz og pop/rock. I tillegg er det kommet mange nye sjangere til de siste tiårene som Hip Hop, Indie, World Music og Drum n´ Bass.

For å utdanne seg som musiker er det flere alternative veier man kan velge. På musikkhøyskoler kan man gå på både utøvende og pedagogiske linjer. Noen går vanlig høyskole hvor man velger musikk som årsstudium, hvor man da kan bli musikk lærer på grunnskolenivå. Kristiansand, Oslo, Bergen og Trondheim har Musikkonservatorier, hvor en kan gå på utøvende linjer eller studere musikkvitenskap. På de utøvende linjene, både på musikkhøyskoler og på konservatoriene, kan man velge et hovedinstrument og i tillegg velge mellom ulike linjer. Når det gjelder de ulike linjene skilles det oftest mellom en klassisk og en rytmisk linje. Innenfor de to hovedlinjene kan en spesialisere seg innen flere av sjangrene som nevnt innledningsvis. Et eksempel fra Musikk-konservatoriet i Bergen er Ole Bull Akademiet med spesialisering innenfor folkemusikk.

Musikere med klassisk bakgrunn og utdanninge jobber gjerne innen klassiske institusjoner som filharmoniske orkestre og strykeorkestre. For de klassiske musikerne er de musikalske ambisjonene rettet mot fast stilling i et orkester:

”For de unge klassiske musikerne i etableringsfasen er det å få godkjent prøvespill for et orkester en viktig terskel og inngangsport til den første jobben. Etter det kan du virke som vikar i et orkester og eventuelt få fast jobb. Fast jobb for denne gruppen er drømmen og målet”
(Aslaksen 2004 :167).

Videre skriver Aslaksen i sin studie at selv om det er vanskelig å få fast jobb for de helt unge klassiske musikerne, finnes det stillinger og muligheter for musikerne i ulike orkestre.

Det er et store forskjeller mellom de klassiske musikerne og de som jobber innen de mer rytmiske greinene av musikken. Aslaksen, som i sin studie ser på jazz- og klassiske musikere, skriver at forskjellene mellom de to kategoriene er tydelige når det gjelder økonomiske ressurser og antall institusjoner og arbeidsplasser. Hun viser til at innen det klassiske feltet finnes det institusjoner i form av orkestre med faste stillinger. Videre poengterer hun at innen jazzfeltet ser det annerledes ut: *”Det finnes ingen offentlig finansierte orkestre eller tilsvarende institusjoner, og vi får tilpassningsstrategier som de vi så hos danserne og frilansskuespillerne”* (Aslaksen 2004:150). Selv om Aslaksen i sin studie bare har valgt ut jazzfeltet som gruppe, vil jeg hevde at situasjonen er den samme for de andre musikerfrilanserne inne det rytmiske feltet. Innen de klassiske miljøene er mer organisert i forhold til arbeidslivet, med hensyn til ansettelse, tariffen på lønn ol. Klassiske musikere er ofte fagorganiserte på linje med andre arbeidstakere. Musikere som jobber innen den rytmiske sjangeren, har som Aslaksen beskriver, få eller ingen muligheter til å jobbe som utøvere i offentlige finansierte orkestre. Frilanserne forteller at når de spiller for en artist, enten live eller i et studio, jobber de uten skriftelige kontrakter. De får jobbene muntlig gjennom sitt nettverk, og dersom de blir syke står de uten rettigheter eller lønn. Som følge av de overnevnte forskjellene, vil deres tilpassningsstrategier bli svært forskjellige fra musikerne innen det klassiske felt (Aslaksen1997). Disse tilpassningsstrategiene ønsker jeg å beskrive nærmere i denne avhandlingen.

Frilansere i musikkbransjen

”Frilanser” er et vidt begrep som brukes av arbeidstakere innen forskjellige yrker. Blant annet skuespillere, fotografer, artister, musikere og journalister jobber ofte som frilansere. Det vil si at den yrkesutøvende i avgrensede perioder selger sine tjenester til ulike bedrifter eller arbeidsgivere. Innen musikkfeltet kalles aktører uten fast ansettelse for frilansere. I min avhandling har jeg valgt å begrense bruken av frilanser begrepet til ”backingband-musikere”. Instrumentene til ”backingband-musikere” er tradisjonelt gitar, bass og trommer. Fløyte, saksofon, piano og keyboard er også mye brukt. Disse musikerne ”støtter” en artist musikalsk, og får ofte betegnelsen ”kompet”. De ”komper”, det vil si akkompagnerer, artisten. Frilansmusikerne leies inn til konserter, plateinnspillinger og teaterforestillinger. Det er flere aktører som kan stå bak tilbudet om et oppdrag. Det kan være artisten selv, bookingselskapet til artisten, plateprodusenter eller arrangementsarrangører. Frilanserne inngår kontrakt med oppdragsgivere som kan spenne fra et enkelt oppdrag til et lengre engasjement. Særtrekket ved det å være definert som frilansmusiker er at man ikke får fast ansettelse som musiker, men får tidsbegrensede oppdrag. Frilanserne har gjerne avtaler med flere aktører samtidig. Den ene dagen spiller de i ”husbandet” til lørdagsunderholdningen på NRK, og neste dag står de gjerne på scenen i Drammen og spiller med siste vinner av Idol. Et annet særtrekk ved bransjen er også det store innslaget av uformelle kontrakter. De fleste av kontraktene inngås muntlig, uten noen form for skriftlige avtaler. Dette gir store rom for fleksibilitet og muligheter for raske endringer i bransjen, men for den enkelte frilansmusiker gir det lite forutsigbarhet.

Begrepet rytmisk kan romme mange forskjellige musikkstiler. Når jeg har spurt frilansmusikerne hvordan de selv vil definere musikkstilen de jobber med, vegrer alle seg for å svare, og er redd for å bli satt i bås. Et sentralt aspekt ved det å være frilanser i musikkbransjen er å jobbe med ulike musikkarter. Selv om en frilansmusiker i hovedsak har mest erfaring med populærmusikk, kan det for eksempel være aktuelt å jobbe med en artist som blander pop og folkemusikk. Samtidig kan det være trange økonomiske tider for en frilansmusiker, og da må han eller hun takke ja til de mulighetene som dukker opp. Musikere innen den rytmiske sjangeren som ikke er rendyrkede jazz- eller popmusikere, men som spiller innen de fleste rytmiske underkategoriene, kalles ofte ”Cross over” musikere. Noen få frilansmusikere vil reindyrke en musikkart, og bare jobbe innenfor den bestemte sjangeren, men det avhenger av hvor etterspurt man er og hvor stort markedet er innenfor

stilarten (Bjørkås 1998). Frilansmusikerne er altså ikke ”rendyrkede” folkemusikere, blues- eller jazzmusikere, men jobber som ”cross over” musikere.

Sentrale aktører i frilansfeltet

I det følgende vil jeg gi en kort presentasjon av frilansernes nærmeste aktører. Her vil jeg i tur og orden ta for meg ulike aktører i bransjen som band, artister, produsenter, plateselskaper og bookingselskaper, og redegjøre for deres forhold til frilansmusikerne.

Mange frilansere har gjennom sin musikerkarriere erfaringer fra en eller flere bandkonstellasjoner, enten organisert gjennom kulturskoler, på folkehøgskoler eller gjennom private initiativ i nærmiljøet. Frilansere jeg møtte gjennom feltarbeidet, fortalte at mange av dem spilte i band samtidig som de jobbet som frilansere. Flere fortalte at de hadde et ”idealistisk” prosjekt som var økonomisk umulig å følge opp uten andre inntektskilder enn bandet. Med et band mener jeg en gruppe musikere som av ulike årsaker har funnet sammen for å spille musikk. Hvis et band skal kunne leve av musikken i en etableringsfase, er det oftest mulig gjennom økonomisk støtte fra et plateselskap. Gjennom markedsføring og støtte fra plateselskapet prøver bandet å promotere seg selv og musikken sin ut til et publikum. Innen rock- og popsjangeren har det opp igjennom 60 og 70-tallet og fram til i dag vokst fram mange band, og ikke minst mange myter omkring rock- og bandtilværelsen. Et kjennetegn for bandkonstellasjoner er at medlemmene i bandet i hovedsak er dedikert til bandet foran andre musikalske prosjekter. Bandstrukturen er kjent for å være flat, og oftest er låtene skrevet av bandmedlemmene.

Det som viser seg, er at de fleste musikerfrilansere har mer eller mindre banderfaring når de begynner å ta frilansoppdrag. Mange bestemmer seg for å satse på en musikerkarriere mye på bakgrunn av positive banderfaringer. Flere fortsetter med bandprosjekter etter de er begynt å jobbe frilans, og noen tar frilansoppdrag for å holde liv i bandet.

En artist er en musiker som ”går solo” med sitt instrument. Det vil si at vedkommende blir solist i sitt eget prosjekt. På samme måten som et band, må oftest en artist knytte seg til et plateselskap for å kunne leve av å musisere. For å få et komplett band til innspilling av plater og spilling på turneer må artister leie inn frilansmusikere som ”komp”. Både artister og band jobber med å promotere seg selv og musikken sin. Det man ofte forbinder med en artist er

sangere, men det kan like gjerne være en pianist, saksofonist eller en fløytespiller. Dersom en artist skal kunne klare å leve av sine musikalske evner, er det gjerne via platekontrakter, platesalg og turneer. Når en platekontrakt foreligger er det artistens individuelle avtaler som gjelder. Selv om artister leier frilansere som akkompagnerer på plater og turneer, er rettigheter og økonomiske avtaler knyttet til artisten alene. Artisten får "levepenger" av selskapet for å kunne bruke sin tid på å jobbe med plateprosjektet. Et plateselskap vil komme med et budsjettforslag hvor innspilling, studiotid, produsering og alle andre deler av innspilling av en plate er inkludert. Både økonomiske og andre type rettigheter mellom artist og plateselskap er kontraktfestede, juridisk bindende avtaler. Artisten promoterer seg selv og platen i budsjettet. I tillegg må artisten betale innleide frilansere for å delta på innspilling av platen og på en eventuell turne. Hver enkelt artist løser dette på forskjellig måte, noe jeg kommer tilbake til seinere i avhandlingen.

En frilansers forhold til plateselskaper og produksjonsselskaper er som regel av mer perifer art. Det er som oftest en artist eller et band som har selve kontakten og eventuelt kontrakt med et plate- eller produksjonsselskap. Frilanseren blir leid inn til plateinnspilling, enten via en artist eller en produsent. Hvordan de ulike plate- og produksjonsselskapene er organisert varierer fra selskap til selskap. En produsent jeg hadde kontakt med gjennom feltarbeidet, forklarte at i hovedsak er det et produksjonsselskap sin oppgave å "finne" artister og "utvikle produktet", altså artisten. Når artisten så er utviklet og har et materiale eller et ferdig produkt, kan produksjonsselskapet selge produktet, altså artisten, til en tredjepart; Et plateselskap. Produksjonsselskapet kan eventuelt beholde eierskapet og "lease" rettighetene som et plateselskap. Et plateselskap jobber på en annen måte. Omfanget av hva et plateselskap gjør avhenger av størrelsen og økonomien til selskapet. De fleste plateselskaper har en type arbeidsgruppe som blir kalt "A&R". Det vil si "artist and relations". Deres jobb er å finne nye artister og utvikle dem sammen med en produsent som er knyttet til selskapet. Her gjør da produsenten og "A&R" mye av den jobben som et produksjonsselskap gjør. Et plateselskap har ikke studioer og produsenter, men leier dem inn til selskapet. Selskapet har økonomiske ressurser og et apparat til å få ut en artists musikk. Produsenter, de som har ansvar for innspilling og foredlingen av musikken før platen trykkes, jobber i platestudioer, og er selvstendige eller er knyttet til et produksjonsselskap.

En annen funksjon som er viktig i musikkbransjen er å "booke" jobber.

For at musikken til en artist eller et band skal bli hørt, har enten artistene/bandene selv eller deres plateselskap knyttet dem til et bookingselskap. Et bookingselskap har i oppgave å skaffe jobber/ turneer for artister og band. Bookingselskapene har lite med frilanserne å gjøre. Det er som regel artister selv, eller produsent/produksjonsselskap som finner musikere til en artist. Om bookingselskapet er seriøst og skaffer artisten gode jobber og lengre turneer, er det svært bra for frilanserne; De har da spillejobber å se frem til i lang tid. Foruten promotering gjennom bookingbyråer, har aktørene i bransjen etablert et årlig bransjetreff som kalles By:Larm. By:Larm er skandinavias største musikk-kongress som hvert år forflytter seg fra en større norsk by til en annen. Konseptet er todelt med en festival og en konferansedel. Konferansen er en møteplass for norsk og utenlands musikkbransje, og består blant annet av en rekke foredrag, seminarer og debatter på dagtid. På kvelden er det festival, hvor artister som er i "angrepsposisjon" presenteres. Under By:larm i Tromsø i 2006 var det i alt 170 konserter (www.bylarm.no). Dette er en viktig arena for musikkbransjen for å knytte kontakter, oppdage talenter og bli kjent i media.

Økonomi og rettigheter

Både band og artister har juridisk bindene kontrakter vis-a-vis plateselskapet. Band har i tillegg moralske bindinger til hverandre som bandmedlemmer. Frilanserne har sjelden juridiske bindinger til de ulike aktørene de samarbeider med, da de stort sett jobber uten kontrakter, med unntak av oppdrag i TV og teater. Frilanserne kan jobbe for å promotere en artist eller sanggruppe, og får honorar for selve spillejobben. En frilanser promoterer seg selv kun i andre rekke, gjennom å gjøre en god jobb for så å kunne generere nye jobber gjennom de forrige jobbene. For spillejobber på turneer og andre enkeltjobber varierer lønnen mellom alt fra kr 0 til kr 4-5000 per jobb. Frilanserne må ofte forhandle om egen lønn, men det finnes uskrevne retningslinjer for lønn per oppdrag. Ofte får frilanseren "håndpenger", det vil si kontanter rett i lommen etter en spillejobb. Det at frilansere noen ganger jobber uten honorar, vil bli redegjort for og drøftet seinere i avhandlingen.

Frilanseren får vanligvis et honorar for en plateinnspilling. I tillegg får musikeren lønn gjennom Gramo en gang i året hvis han/hun er medlem der. Gramo er et vederlagsbyrå for artister, musikere og plateselskaper. Deres primære formål er å oppkreve og fordele vederlag til utøvende kunstnere når innspilt musikk blir kringkastet eller offentlig fremført

(www.gramo.no). Det årlig utbetalte honoraret, blir utregnet ut i fra hvor mye den innspilte musikken vedkommende har spilt inn har blitt brukt i radio, TV og eventuelt platesalg. Noen artister gir frilansmusikerne som spiller på platen royalties på "skiven", i stedet for å betale dem en sum for selve innspillingsjobben. Det vil si at musikeren får en viss prosent eierskap i platen. I slike tilfeller "gambler" både artisten og musikeren på at platen skal bli en hit. Gjør den det, tjener gjerne frilanseren mer enn hva han eller hun ville fått for selve innspillingen. "Flopper" platen, som vil si at den selger dårlig, har artisten spart utgifter, og frilanseren sitter igjen med mindre enn hva hun ville gjort hvis hun fikk et honorar for selve plateinnspillingen.

Når det gjelder trygderettigheter kommer frilanserne dårlig ut sammenliknet med tilsvarende rettigheter man har som lønsmottaker hos en arbeidsgiver, i følge MFO. Sykepenger og fødselspenger blir bare dekket med 65% mot lønsmottakernes 100%. Slike forskjeller går igjen også når det gjelder dagpenger, særlig siden frilansere har vanskeligere for å dokumentere ukentlig arbeidstid da de jobber annerledes enn de som jobber på dagtid. Frilanserne får heller ikke forsikring gjennom sitt arbeid slik som mange lønsmottakere gjør. Da må de eventuelt kjøpe privat forsikring, noe som er dyrt og som de fleste frilansere forteller de ikke har råd til å prioritere.

Frilansmusikere og andre frilansgrupper i markedet

Utgangspunktet for min studie var opprinnelig å snakke med frilansere innen alle de klassiske "frie" yrkene; Skuespillere, dansere, fotografer og journalister, hvor det tradisjonelt har vært mange arbeidstakere som jobber frilans. Da jeg gjorde research til avhandlingen og snakket med blant annet journalister og fotografer, var de fleste tydelige på at de ønsket fast jobb og søkte kontinuerlig på ledige stillinger. Både for journalistene, skuespillerne og fotografer fantes der "institusjonelle speilbilder" på hvor de ønsket å være. Det vil si at der fantes aviser, teatre og magasiner hvor frilanserne kunne søke jobber, men at det var vanskelig å få faste stillinger. Dermed jobbet de frilans, gjerne i påvente av jobb eller i en jobbsøkningsfase.

For frilansmusikerne er problemstillingene av en annen karakter. Som musiker er det svært få stillinger å søke på (Aslaksen 2004). I forbindelse med Aslaksens studie av unge kunstnere i Norge på 90- tallet har hun blant annet snakket med to grupper av musikere, jazzmusikere og

klassiske musikere. Hun poengterer at det bortimot aldri offentliggjøres spillejobber gjennom auditions eller utlysninger. Det å få jobber krever dermed intim kjennskap til miljøene og til aktuelle forestillinger. Det nærmeste en musikerfrilanser kan komme fast jobb, er kontraktbasert arbeid på teater eller TV-jobbing, hvor man får kontrakt så lenge teaterstykket eller programmet på TV går. Et eksempel hentet fra mitt materiale, kan illustrere hvordan en musiker kan ha tilnærmet fast jobb:

En av frilanserne som spiller med en av de mest etablerte artistene i landet, forteller at gjennom å spille for artisten tjener han en god årslønn på det i seg selv. Men som han forteller videre, så vet han aldri når artisten kan komme til å gi seg, eller at salgshallene og populariteten avtar. Alle disse usikkerhetsmomentene gjør at frilanseren ikke sier nei til andre spilleoppdrag som dukker opp. Tvert imot. Han sier det er for usikkert å bare ha et stort satsningsprosjekt, og at musikere overlever ved å ha mange baller i luften samtidig.

Frilanserne jeg har snakket med forteller at de fleste jobbforespørsler skjer muntlig. Noen av frilansmusikerne har CV fra musikkonservatorier ol, men har aldri måttet vise dem fram i jobbsammenheng. Sentrale tema i denne avhandlingen vil være hvordan musikerne får jobber, når de verken har konkrete jobber å søke på eller har noe skriftelig CV å vise til? Hvordan fungerer denne formen for arbeidsformidling?

Hvordan frilanserne får oppdrag

Som jeg skal redegjøre for, gjør fraværet av institusjonalisert og organisert virksomhet innen det kommersielle musikkfeltet det personlige nettverket desto mer avgjørende. I følge de frilansmusikerne jeg har snakket med, får man de fleste jobber via bekjente. Når man er ny som musiker, eller ny i et musikkmiljø, begynner man som oftest med å ta vikarjobber. En jobb genererer ofte flere jobber. Enten ved at en i "kompet" eller artisten en jobber med trenger ens kompetanse i et annet prosjekt, eller ved at noen hører deg spille og tar kontakt etter konserten, for å tilby deg en spillejobb. For å få realisert ønsket og ambisjonen om å leve av å spille, er det viktig for musikeren å komme "i sirkulasjon". All tidligere erfaring er gull verdt.

I følge Aslaksen (2004) har hver spillejobb flere aspekter ved seg. Det primære er at det er i utøvingen av musikken foran et publikum at musikeren får realisert sine kunstneriske ambisjoner. Man kan se det som et imperativ ved hele den kunstneriske virksomheten. Men i

tillegg, påpeker Aslaksen, impliserer alle offentlige spillejobber synliggjøring og nettverksetablering.

”Det er i det å bli hørt av andre musikere og arrangører at mulighetene til andre jobber ligger. Og det uformelle nettverket som utvikles gjennom ulike jobber, er det viktigste grunnlaget for nye jobber” (Aslaksen 2004: 158).

Man kan med andre ord si at når musikerfrilanseren spiller foran og med andre musikere og arrangører, får vedkommende vist hvor dyktig han er, og på den måten ”søker” jobber mens han spiller.

En av frilanserne fortalte meg at ved å få spille på Smuget i Oslo, et ”se og bli sett” sted for musikere, kom han opp på et annet nivå musikkmessig. Etter den første spillejobben der, fikk han tilbud fra en artist om å bli med på turne, og fra NRK om å bli med i et band i et program. Dette var et steg opp fra å spille på ulike puber og klubber rundt i Oslo. Det handler altså om å komme inn i varmen og kampen for å få bli værende der. Å være på rett sted til rett tid kan være avgjørende for at det er du som får jobben.

I tillegg er det viktig å ha de rette kontaktene og å kjenne de rette folkene. Et par av frilansmusikerne poengter at det noen ganger kan lønne seg å spille uten å kreve honorar, men en slik strategi kan slå begge veier, ved at for eksempel en produsent kan forvente at du jobber gratis neste gang. Her er det fine balanseangler. Andre av frilanserne vektlegger viktigheten av å være sosial, og at det kan lønne seg å anbefale andre musikere når en har muligheten. Frilanserne er med andre ord avhengig av å etablere sosiale nettverk fordi spillejobbene genereres gjennom aktørene i miljøet.

I dette kapittelet har musikkfeltet i Norge blitt presentert. Gjennom å skille bandmusikere og artister fra begrepet frilansmusikere står vi igjen med komp-musikerne som ofte går under betegnelsen ”backingband”. Videre har det blitt gitt en presentasjon av sentrale aktører i frilansfeltet og redegjort for deres relasjon til frilanserne. Frilansmusikerens etablerings- og arbeidssituasjon er og blitt sett i lys av andre frilansgrupper på arbeidsmarkedet. Der kommer det frem at musikerne har andre problemer i en etableringsperiode enn andre frilansgrupper, siden det ikke finnes stillinger å søke på for frilansmusikerne. Som et resultat av at ingen stillinger utlyses offentlig, har det kommet fram at frilansmusikerne er avhengig av et sosialt

nettverk for å få jobber. De ulike momentene jeg har nevnt her vil bli drøftet videre i avhandlingen.

IV

Frilansere på ulike stadier

For å se på frilansernes måter å etablere, vedlikeholde og stabilisere en karriere på, har jeg valgt å dele frilansernes karriereforløp i ulike stadier: Utprøvningsstadiet, etableringsstadiet og vedlikeholdsstadiet. Mine analytiske kategorier er en refleksjon av min forståelse av feltet og aktørene, samtidig som de er forankret i frilansernes egne kategoriseringer. Et viktig poeng er at bruk av kategoriene er et analytisk grep jeg gjør for å forklare visse mønstre jeg oppdaget gikk igjen i ulike stadier. Men som jeg skal vise, består fasene av dynamiske prosesser som hele tiden er i endring. Kategoriene er altså idealtyper; De er stiliserte, abstrakte modeller av aspekter ved verden som man i det virkelige liv ikke støter på i sin rendyrkede form (Weber 1970(1919)). Alle kjennetegnene innen en kategori passer nødvendigvis ikke samtlige utøvere innenfor kategorien.

I de ulike fasene skjer det hele tiden en utskilling av aktører. Det er mange unge i dag som drømmer om å bli kunstnere, og utprøvningsfasen er preget av at det er mange som ønsker seg en musikkariere. Årsakene til at musikere faller fra underveis, varierer fra fase til fase, noe som vil bli presisert i beskrivelsen av de ulike fasene. Avskallingsprosessen kan sammenlignes med en trakt; I startfasen er det mange som prøver seg som utøvere, og det blir stadig færre og færre som klarer å leve av musikken alene. Til slutt er det kun få som ender opp som etablerte utøvere.

Utprøvningsstadiet

Det er på dette stadiet alle musikere starter sin karriere. Typisk for dette stadiet er at musikerne er unge, og gjerne har spilt sitt instrument et par år. Flere har spilt i korps, vært medlem i kor, gått på kulturskole eller laget egne kjellerband. Noen har gått på folkehøgskole, mens andre begynner å få spillejobber på slutten av videregående skole. Mange kombinerer den første tiden som utøvere med enten skole eller at de har en tilleggsjobb. Overgangen til å leve som frilansmusiker skjer som regel gradvis. Frilanseren bruker mye tid på å skaffe seg nødvendig utstyr, som instrument og forsterkere. Frilanseren

må selv ta ulike initiativ for å få jobber. Noen musikere starter rett på som frilansere, andre velger å starte med å ta musikkutdanning, enten gjennom høyskole eller musikkonservatorier.

Kjennskap til musikkbransjen

På dette stadiet hører frilanserne mest om bransjen via historier og rykter fra andre musikere. Frilanseren prøver å skaffe seg oversikt over de ulike aktørene i bransjen, og hvilken sosial posisjon og funksjon de har. Frilanseren begynner også å oppsøke ulike arenaer der aktørene i bransjen er tilstede, som festivaler, konserter og puber. I starten er frilanseren gjerne fascinert av musikerlivet, og ser med optimisme på det å komme seg videre og å gjøre karriere.

Musikkforståelse, ferdigheter og spilleerfaring

Frilanseren har fokus på ferdigheter og øver mye. Mange har små ”babyer” de vil holde fast på. For eksempel vil gjerne en gitarist spille gitar slik som sitt forbilde, selv om spillestilen i et prosjekt han er med på krever en annen stil. Noen begynner allerede å utvikle musikkforståelsen sin, og ser viktigheten av å tilpasse seg de andre utøverne i et band. Men de fleste trenger mye mer spilleerfaring.

Etablering av nettverk

De fleste frilansere har et begrenset nettverk i starten. Frilanserne orienterer seg for å finne andre i samme situasjon som de selv å spille med. De danner duoer, trioer, band og småprosjekter som de øver og bruker mye tid på. Mange samarbeider med unge artister i samme situasjon, og de spiller inn demoer som de leverer til både spillesteder og plateselskap i håp om å få jobber eller platekontrakt. Ved å gå på mange konserter og å begynne å få spilt ”live” selv, lærer de etter hvert sosiale koder om hvordan de skal forholde seg til bransjen, samt hvordan man både skal og ikke skal gå frem for å få jobber.

Inntekt

Da frilanseren oftest har lite og svært varierende inntekt lever de fleste på studielån eller har annet lønnet arbeide ved siden av.

Etableringsstadiet

På dette stadiet i karrieren har frilanseren begynt å få mer regelmessige frilansoppdrag, men han eller hun må fortsatt jobbe aktivt for å få jobber ved selv å ta initiativ. Det er viktig å fremstå som positiv og si ja til jobbene en får tilbud om. Frilanseren jobber enten på teater,

med artister, for eksempel på turne eller på TV opptredener i en artist sin promoteringsperiode. Ønsket for frilanseren er å få lengre og mer ”profesjonelle” engasjementer. Med det mener de at arbeidsforholdene blir mer stabile enn i starten. Mange frilansere kombinerer frilanstilværelsen med å ha småprosjekter på gang som de håper skal ”bli til noe”. For eksempel et bandprosjekt som de håper skal få platekontrakt. Frilanserne på dette stadiet ser mot dem som er kommet til vedlikeholdstadiet, og tenker at ”når jeg kommer så langt vil alt bli bra”. Gjennom hele prosessen er det utøvere som gir opp frilanslivet, og enten velger andre yrker eller velger å kombinere spillejobber med deltidsjobber. Denne form for avskalling har jeg valgt å se nærmere på i drøftingsdelen.

Kjennskap til musikkbransjen

Frilanseren begynner å få oversikt over deler av bransjen, både gjennom historier og gjennom mer og mer personlig erfaring. Fortsatt deles erfaringer mellom frilansere, de nyetablerte får høre hvem som er fine å samarbeide med og hvem som bare utnytter frilansere. Mer enn på forrige stadiet gjøres personlige erfaringer, både positive og negative. Eksempel på erfaringer som gjøres er at frilanseren opplever å ikke bli betalt slik som han i utgangspunktet er lovet, eller at en ”spikret” fire ukers turne ender opp med bare fem spillejobber. Mange erfarer at det ikke er så enkelt å leve som frilanser som de håpet og trodde da de startet. Samtidig får de mange positive opplevelser som å spille på TV, gjerne med noen relativt kjente artister, de kan få direkte forespørsler om å spille, spille på festivaler, møte ”store” artister og band på fester og ”backstage” etter spillejobber. Om erfaringene de gjør seg er overveiende positive eller negative varierer fra utøver til utøver.

Musikkforståelse, ferdigheter og spilleerfaring

Frilanseren øver mye fortsatt. Musikkforståelsen utvikles gjennom erfaring fra hvordan samarbeide og tilpasse seg medspillere. Spilleerfaring varierer, de får generelt flere og flere oppdrag men dette varierer fra måned til måned.

Inntekt

Nå ønsker mange å satse på musikken på fulltid og har gjerne ikke studielån eller annet arbeide i tillegg. Frilanseren må gjerne takke ja til de jobbtillbud som byr seg, for å klare seg økonomisk. Inntekten varierer fra måned til måned.

Vedlikeholdsstadiet

På dette stadiet i karrieren begynner frilanseren å få et økende tilbud av jobber. Frilanseren kan og må i enkelte tilfeller takke nei til jobbtilbud. Hvis for eksempel en frilanser har fått et halvt års engasjement på et teater, kan det sjelden kombineres med en turne eller ”live” spilling på kveldstid. Men vedkommende har fortsatt fri på dagtid, og kan takke ja til studioinnspillinger. Dermed kan man si at frilanseren har fått et større manøvreringsfelt enn tidligere.

Kjennskap til musikkbransjen

Frilanseren har god kjennskap og erfaring med flere aktører innen bransjen. I tillegg har ulike aktører gjerne god kjennskap til hvem frilanseren er.

Musikkforståelse, ferdigheter og spilleerfaring

Frilanseren har gode spilleferdigheter, og øver ofte mindre fordi ferdighetene vedlikeholdes gjennom spillejobbene. Frilanseren har oftest spilt ulike musikksjangere og i ulike konstellasjoner, og har dermed utviklet en bred musikkforståelse. Det fører igjen til at utøveren kan bruke sine ferdigheter på en bedre måte.

Etablering av nettverk

Frilanseren har skaffet seg et omdømme gjennom å ha ulike ferdigheter og egenskaper. Noen begynner å bli kjent for å være spesielt dyktige innen visse felt. For eksempel er det stor forskjell på en rocke trommeslager og på en mer ”jazzete” trommeslager. En produsent velger gjerne rocketrommeslageren hvis han ønsker at en poplåt skal ha en tett og fast rytme, mens han gjerne velger en mer ”jazzete” hvis låten skal være mer flytende i uttrykket. Fra etableringsstadiet har frilanseren skaffet seg et bredere nettverk, og får jobber gjennom flere ulike kanaler. Frilanseren er dermed ikke så sårbar som tidligere om et prosjekt blir kansellert. Videre begynner jobbene å komme til frilanseren uten at vedkommende må ta så mye initiativ selv. De mest drevne på dette stadiet er i en fase hvor ”en jobb fører til en ny jobb” , og hvor de er i en god sirkel.

Inntekt

Stadiet er kjennetegnet av en mer stabil inntekt enn tidligere. Tidvis har frilanseren en bekymringsløs tilværelse med relativ god inntekt.

Arenaer hvor relasjons- og posisjonsoppbyggingen foregår

Øvingslokaler

Bruken og behovet for øvingslokaler varierer for frilansere i de ulike fasene, og avhenger av hvilke type instrument frilanseren spiller.

I utprøvingsfasen leier frilanseren ofte lokale med kolleger han eller hun har et prosjekt eller band sammen med. For å få råd til å leie går gjerne flere band sammen om et lokale, og deler på rommet tidsmessig. Så tidlig i karrieren leies rom som gjerne ikke er det mest ideelle lydmessig, og frilanserne forteller om varierende organisering både av utstyr og tidsfordeling på dette stadiet. Det som kjennetegner frilanserens omgang med øvingslokale, er at de er innom mange forskjellige lokaler siden de jobber frilans. Hvis en frilanser skal spille på en artist sin promoteringsturne, vil gjerne plateselskapet leie et øvingslokale for en kort periode, og da vil artisten med sine innleide musikere øve der før turneen starter. Dermed er det ikke et konkret lokale frilanseren forholder seg til, men ulike lokaler i byen avhengig av hvem han eller hun spiller sammen med. Ved å spille i ulike konstellasjoner får frilanserne truffet forskjellige aktører fra bransjen i de ulike øvingslokalene. I slike settinger snakkes det gjerne om hva som skjer av spillinger for tiden, hvem som jobber med hvem og hva, og hvem som trenger ny bassist og lignende. Slik blir øvingslokalene en viktig arena hvor relasjoner etableres og vedlikeholdes, samtidig som den enkelte utøver får tilgang på informasjon om bransjen.

Lydstudio

Et lydstudio er et sted hvor musikk produseres og mikses, før den blir trykket opp til cd-plater og solgt i platebutikker. Lydstudioer inneholder spesialdesignede rom med tanke på akustikk og lydforhold, og har profesjonelt utstyr for innspilling av instrumenter og lyd. Mange studioer har flere opptaksrom, og derfor kan det foregå flere innspillinger om gangen. Et av studioene jeg besøkte ligger i et stort murbygg sentralt i Oslo sentrum. Studioet ligger i første etasje. Først kommer man inn i et mottaks- og oppholdsrom, og der er det også en resepsjon kombinert med et kontor hvor man kan henvende seg. Derifra kan man gå inn i to ulike studioer, et stort og et litt mindre studio. Hvert studio består av to rom; Et kontrollrom hvor miksepulten står, som er der produsenten jobber, og et innspillingsrom hvor artisten eller bandet spiller inn musikken. Mellom de to rommene i studioet er det et stort vindu, slik at produsent og musikere kan kommunisere med hverandre. Musikere og ulike aktører i bransjen kommer gjerne innom et studio, for å levere eller hente musikk de skal øve på før de spiller inn, eller for å høre hvor langt man er kommet i en innspilling. Slik får de ulike

studioene en sosial funksjon, og blir en uformell møteplass for ulike aktører i bransjen. Frilanseren får her vist seg både som musiker og som sosial person, og har muligheten for å etablere kontakter med både produsenter, artister og andre sentrale aktører som er tilstede. Betaling for tjenester i studio varierte med alt fra betaling i øl, kontanter, ”investeringer” eller utveksling av tjenester. Hvis både produsent og frilanseren er i en etableringsfase, blir en gjerne enige om alternative betalinger eller at innspillinger ble sett på som vennetjenester, hvor en får betalt hvis platen selger.

Hjemmestudio

Et hjemmestudio kan være lokalisert enten hjemme, i en garasje eller i et leid lokale. Hjemmestudioer kan inneholde alt fra en datamaskin med musikkprogramvare, til et enkelt behandlet rom (i forhold til akustikk/lydforhold), med utstyr av varierende kvalitet for innspilling av instrumenter og vokal. Siktemålet til brukeren varierer. I følge frilanserne er ønsket å ha muligheten til å lage musikk og demoer uten å bruke det fordyrende mellomledet som det er å gå i lydstudio. Mange frilansere skriver låter og har ønsket om å selge produktet videre, for eksempel til en artist de samarbeider med. Noen ganger går flere frilansere sammen om å lage musikk i et hjemmestudio, der den ene for eksempel lager tekster og den andre melodier. I forbindelser med hjemmestudioer er utveksling av tjenester en viktig faktor. Det er dyrt med programvarer og lydfiler, derfor bytter ofte frilansmusikerne seg i mellom tjenester mot forskjellig programvare. Hvis en bassist trenger et gitarspor på en låt han har laget, kan han gjerne tilby en gitarist programvare mot at han spiller på låten hans. Slik kan frilanserne få råd til å bygge opp sine hjemmestudioer uten for høye kostnader, samtidig som de etablerer relasjoner med andre frilansere. For de fleste frilanserne har hjemmestudioet en viktig plass. Det å gi ut egenprodusert musikk står høyt på de fleste av utøvernes lister.

Konsertlokaliteter

Frilansere opptrer på mange forskjellige konsertarenaer. Der spiller de fra en scene til et publikum. Konsertarenaene har flere funksjoner. Frilanseren får vist seg frem som musiker, både for publikum, og for musikere og aktører i bransjen som er tilstede. Samtidig har frilanserne et eget lokale bak scenen som kalles ”backstage”.

”Backstage”

Backstage er et eller flere rom bak scenen hvor artist og musikere slapper av før og etter konsert. Der får de mat og drikke. Artistene slipper gjerne bekjente og aktører fra bransjen

inn etter konserter, hvor de prater og drikke øl/vin. Backstage karakteriseres som ”en viktig mingleplass” av frilanserne.

Festivaler

Det dukker stadig opp flere musikkfestivaler. Noen av de mest kjente i Norge er Quart festivalen, Molde Jazzfestival, Norwegian Wood, Bergenfest og Bergen Nattjazz.

Festivaler har samme type funksjon som konserter: Musikere og bransjefolk møtes, og kontakter etableres og vedlikeholdes. På festivaler finnes det egen ”VIP områder” for bransjen. VIP vil si ”Very Important Person”, og bransjen har egne telt og områder som bare tillater aktører med VIP-skilt adgang. Samtidig får musikerne og artistene vist seg for både publikum og aktører i bransjen.

Puber og cafeer

Musikere og ulike kunstnere har ofte egne stamsteder de treffes på. Der møtes de gjerne etter konserter, forestillinger, plateinnspillinger eller til hverdags. Mange frilansere har fri på dagtid, og møtes ofte på cafe. Et populært møtested for ulike kunstnergrupper i Bergen består av både en teater- og konsertscene i en etasje, og en liten bar med en mindre og mer intim scene i etasjen over. I første etasje arrangeres store konserter og teaterforestillinger. Når arrangementene er over for kvelden, trekker både skuespillere og artister opp i andre etasje i baren for sosiale uformelle sammenkomster. Hver mandag arrangeres det ”mandagsjam” med et fast orkester oppe på den intime scenen. De har med seg både kjente og ukjente gjester som opptrer sammen med dem. Arrangementet har dermed mange ulike funksjoner. Orkestret får vist seg for ulike artister, og artistene får vist seg for orkesteret. Slik ligger det til rette for å etablere ulike samarbeid, både for orkesteret og for gjestene. I tillegg er det gjerne ulike aktører fra bransjen blant tilhørerne. Slik får både gjester og orkester vist seg for andre potensielle samarbeidspartnere. Man kan si at stedet har en sentral rolle for frilanserne i Bergen, og er et viktig sted å være tilstede da ulike oppdrag og samarbeid starter akkurat der. Mange frilansere forteller at samarbeider inngås på puber på nattetid, mens andre hevder at det sjelden blir noe av avtaler som etableres på sene kvelder, gjerne hvor begge parter er beruset. Slik jeg ser det, har puber og cafeer en viktig sosial funksjon, hvor frilanserne ser og blir sett, og hvor viktig informasjon blir formidlet mellom de ulike aktørene.

Sentrale faktorer i de ulike karrierestadiene

I frilansernes karrierestadier vil det være et par faktorer som er vesentlige for kunne etablere seg som frilansmusiker. Først vil jeg beskrive noen strategier og faktorer som gjelder alle fasene. De vil bli kort beskrevet her, og videre diskutert under de fasene de gjør seg spesielt gjeldene.

Musikalske ferdigheter

Å beherske sitt instrument og å inneha musikalske ferdigheter ligger i bunn gjennom hele frilanserens karriere. Å klare seg som utøver i bransjen er prestasjonsbetinget. Å klare å spille under press og å kommunisere med kolleger og publikum på scenen er grunnleggende både for å ha mulighet til å få en musikkarriere.

Å presentere seg selv

Som frilanser møter man stadig nye samarbeidspartnere innen musikkbransjen. Å ha inntrykkskontroll vil være vesentlig for den enkelte aktør: Det er viktig å presentere seg på en fordelaktig måte for å skape relasjoner med potensielle oppdragsgivere eller fremtidige samarbeidspartnere.

Sosial kompetanse

I alle tre fasene er det å ha sosiale egenskaper vesentlig. Siden det er gjennom ens nettverk at spillejobbene distribueres, er den enkelte frilanser avhengig av å skape relasjoner med aktører innen musikkbransjen. En arbeidstaker i det offentlige, for eksempel en lærer, vil ikke ha de samme behovene for å etablere relasjoner i sitt arbeid. Under et jobbintervju vil det selvfølgelig være viktig å gi et godt inntrykk, og for arbeidsmiljøets skyld er det fint hvis kollegaer går godt overens. Mens lærerens arbeidsforhold stadfestes av en kontrakt, må frilanseren stadig gjøre en innsats, både musikalsk og sosialt, for å holde på og skaffe nye spillejobber. Å ha evne til å forstå de sosiale kodene som finnes innen de ulike deler av bransjen er nært beslektet med å inneha en grunnleggende sosial kompetanse. Mer spesifikt om sosiale koder vil bli behandlet i utprøvingsfasen.

”Å henge ut”

At det er viktig for frilanseren ”å henge ut” gikk igjen blant de fleste frilanserne jeg snakket med. ”Å henge ut” vil si at man er tilstede på de ulike sosiale arenaene frilanserne møtes på. Det handler om å investere tid i det miljøet man ønsker å jobbe i. Ved å henge ut viser frilanseren at han eller hun er interessert i bransjen, samtidig som han eller hun er synlig, noe

jeg skal vise at kan være en viktig strategi for å få spilleoppdrag. Å henge ut er og viktig for å være tilstede slik at man får bygget opp sitt kontaktnett, som igjen gir jobber. Å henge ut er viktig på forskjellige måter i de ulike fasene av karrieren. Det vil bli belyst i beskrivelsen av de ulike fasene, samt diskutert i avsluttende drøfting.

”Å ha mange baller i luften”

Et siste aspekt som nevnes her er det frilanserne enten kaller ”å ha mange baller i luften” eller ”å ha flere bein å stå på”. Utsagnene kan forstås på flere måter:

- 1 Å kjenne mange aktører i bransjen. Ved å ha stor omgangskrets har en flere kanaler en kan få jobboppdrag gjennom.
- 2 Å spille flere instrumenter. Når en spiller flere instrumenter har man flere ”baller” i luften ved at man er tilgjengelig og har muligheter til å takke ja til flere oppdrag.
- 3 Å beherske flere musikksgangere. Ved å være en ”bred” utøver har man et større musikkfelt man kan få oppdrag fra. Samtidig vil jeg diskutere hva man kan oppnå ved å velge å spille innenfor et ”smalt” felt seinere i avhandlingen.

Omdømme

Omdømme vil si en persons gode navn og rykte. Mangset velger å definere begrepet slik:

”Kunstneren er helt avhengig av at omgivelsene bidrar til å opprettholde og spre ryktet (omdømme) om hans originale talent og om de unike kunstverkene han skaper. Det handler om positiv ryktespredning – eller kunne vi si: informasjonsformidling. Men et positivt rykte eller en høy kunstnerisk anseelse skapes ikke bare på grunnlag av kunstneriske prestasjoner (Mangset 2004:61).

Mangset viser her til at ens omdømme ikke bare skapes på grunnlag kunstneriske prestasjoner. Slik jeg forstår det vil også den enkelte aktørs evne til samarbeid og sosial samhandling også ligge til grunn for hans eller hennes omdømme. For frilanserne er ens evne til sosial omgang viktig, da det er gjennom sitt sosiale nettverk spilleoppdragene formidles. Frilanserne har et eget begrep som er tilnærmet det jeg i avhandlingen omtaler som ”omdømme”. Frilanserne bruker begrepet ”Kred”, som enklest kan oversettes med ”kredibilitet”, altså troverdighet. Men bruken av begrepet er mer komplisert enn som så. I første rekke blir kred brukt i forhold til hva man gjør som musiker. Begrepet er omdiskutert i musikkbransjen, og er et uttrykk som det er forbundet mange meninger til. Begrepet vil bli tatt fram seinere i avhandlingen, men vil jeg her komme med en definisjon av begrepet her;

Det er kred å spille med artister som lager musikken selv og som har et kunstnerisk uttrykk. Det er mindre kred i å spille med kommersialiserte artister. Aktører som spiller i band med kjente jazzsangere og kjente musikere, blir tillagt kred av den grunn. Slik blir aktørens status bestemt ut fra hvem han tidligere har inngått samarbeid med.

I dette kapitlet har jeg valgt å dele frilansernes karrierforløp inn i tre ulike stadier, slik at prosessen frilanserne gjennomgår skal bli tydelig for leseren. Samtidig er det viktig å ta i betraktning at kategoriene er analytiske, og at det finnes glidende overganger mellom stadiene. I tillegg har jeg presentert ulike arenaer hvor frilanserne møtes, og hvor ulike former for samhandling utspilles, og til slutt har jeg beskrevet ulike faktorer som er sentrale for å kunne etablere seg som utøver. De ulike faktorene vil bli belyst og diskutert i analysedelen av avhandlingen.

V

Analytiske tilnærminger

Sosiale nettverk

For å kunne belyse de aktuelle problemstillingene som er skissert innledningsvis, har jeg funnet begrepsapparatet fra nettverksteori nyttig. Nettverksanalyse er mye brukt i sosiologi og antropologi i studier av komplekse samfunn. Selve begrepet sosialt nettverk ble først brukt i sosialantropologien av John Barnes (1954). Hans studie var av et lite kystsamfunn på Vestlandet, Bremnes. Bygden hadde 4600 innbyggere da Barnes gjorde feltarbeid der i 1952. Hans ønske var å beskrive sosiale relasjoner blant innbyggerne i Bremnes. Barnes identifiserte tre typer sosiale felt i bygden. Det første var et territorielt avgrenset felt som var hierarkisk organisert gjennom den offentlige administrasjonen. Det andre feltet var det økonomiske feltet. Det bestod av mange gjensidig avhengige, men formelt selvstendige enheter, som fiskebåter, salgslag og sildeoljefabrikker. Det tredje sosiale feltet avgrenset Barnes analytisk. Feltet hadde ingen enheter eller grenser, men bestod av vennskap og bekjenskaper. Barnes påpekte at slike bånd noen ganger oppstod mellom slektninger, men like ofte mellom personer med samme status. Tidligere hadde Barnes gjort studier i afrikanske samfunn. Et av hovedfunnene i Bremnes, var at den type samfunn manglet de stabile korporasjonene som mange afrikanske samfunn består av (Barnes 1990). Årsaken til dette, mente Barnes, var det kognatiske slektskapssystemet, hvor man regner slekt på både mors- og farssiden. Det er denne typen relasjonssystem Barnes foreslår å omtale som "nettverk".

Nettverksbegrepet ble vagt definert som: "*A set of points some of which are joined by lines. The points of the image are people, or sometimes groups, and the lines indicate which people interact with each other*" (Barnes 1954:43). Ifølge Barnes har nettverket ingen klar intern organisering, og enhver person kan betrakte seg som nettverkets midtpunkt. Det er et klart skille mellom et nettverk og korporasjoner, skriver Barnes. Mens nettverket er flytende og omskiftelig, er grupper og korporasjoner oftest permanente, stabile og noen ganger hierarkisk organiserte. Barnes skiller mellom to typer sosiale nettverk: Personifiserte nettverk, hvor egoet er i sentrum med utstrålinger av forbindelseslinjer til ulike relasjoner som for eksempel

familie og venner. Den andre typen sosiale nettverk kalles totale sosiale nettverk (Barnes 1954). Denne typen sosiale nettverk kan være grenseløse, det vil si uavhengig av familie og samfunnet. Nettverks-båndene kan gå på kryss og tvers over grenser, med konturene av et verdensomspennende nett. Mellom nettverksbåndene tenker Barnes seg broer eller stier som kan følges fra person til person. Nettverket oppfattes som en egen analytisk enhet. De to formene for nettverk kan også kombineres, i følge Barnes. Et eksempel kan være en aktørs ”jobbnettverk”.

Antropologer som gjennom Barnes ble introdusert til nettverksbegrepet, lot seg inspirere og tok begrepet med seg i sine studier. Dette var tilfellet med Elisabeth Botts *Family and Social Network* (1957). Med hennes studie ble sosialt nettverk som analyseredskap tatt med til studier av bysamfunn, og "ordinære familier" i London. I tiåret etter Botts studie, ble nettverksanalyser hyppigere brukt innenfor antropologien. Blant annet ble netteverksanalyser verdifulle i de såkalte *African Urbanist* studiene blant antropologer i Rhode Livingstone gruppen (Mitchell 1961, Mayer 1964). Man kan spørre seg hvorfor nettverksanalyser fikk så stor gjennomslagskraft innen antropologien, og Ulf Hannerz mener noe av svaret ligger i at nettversanalysen gjorde relasjonelle studier mer anvendelig:

”The answer cannot be simple, but looking back, one can see that a major motive has been a concern with making relational analysis more adaptable in the study of an increasingly varied set of social structures. And the greater interest in urban life and complex societies generally has been especially important here” (Hannerz 1980: 172).

Hvis man ser utviklingen av nettverksanalyse i lys av faghistorien, kommer det fram at konseptet teoretisk er et brudd med strukturfunksjonalismen:

”Når man følger det tette vev av menneskelige relasjoner, og prøver å gi en best mulig beskrivelse av innholdet i hver relasjon, oppdager man en dynamisk kompleksitet som strukturfunksjonalistenes helhetsorienterte analyser ikke kom i nærheten av” (Hylland Eriksen, Nielsen 2002: 132).

Ulf Hannerz skriver at det ikke finnes en bestemt nettverksteori, men at: *”network analysis involves a particular kind of abstraction, rather than a particular kind of relationship”* (Hannerz 1980:175). Man kan si at: *”et nettverk er summen av enkelrelasjoner som til sammen utgjør samfunnet; det er et nett av folk som kjenner folk som kjenner folk.”* (Hylland

Eriksen og Nielsen 2002:131). Nettverksteori er det teoretiske grunnlaget for studier av sosiale nettverk. Med sosiale nettverk menes med andre ord mønstre av sosiale relasjoner mellom individer, grupper eller organisasjoner (Korsnes, Andersen og Brante 1997.) Innen nettverksteori fokuseres det ikke på egenskaper ved de enkelte aktørene, men på relasjoner mellom aktørene. Det samlede nettverket som disse relasjonene til sammen utgjør, ses på som en viktig strukturell kontekst for å forstå de enkelte aktører og type relasjoner. Begrepet nettverk brukes ofte når noen har igangsatt en utveksling av informasjon eller tjenester som ikke er etablert i en institusjon eller organisasjon i juridisk forstand. Man kan si at et nettverk er personavhengig og et lite permanent system med løse forbindelser.

Jeg har funnet det nyttig å bruke nettverkstankegangen for å analysere mønstrene av sosiale relasjoner mellom de ulike aktørene i min studie. Frilansmusikerne er ikke formelt organiserte i forhold til arbeidslivet. Relasjonene mellom aktørene innen frilansernes felt, er i stor grad løse forbindelser som oppstår da de har en felles interesse av å få jobber innen et konkret marked. Jeg har poengtert at frilansmusikerne står utenfor det man betegner som institusjoner og organisasjoner. Når de er i en jobbsøkningsprosess kan de ikke melde seg til NAV for å få spillejobber. Jobbene finnes, men organiseres gjennom musikernes egne nettverk. Disse nettverkene er helt personavhengig. Man bygger opp sitt nettverk ut fra sin bekjentskapskrets. Nettverket er i stadig flyt, gjennom at musikerne stadig spiller i nye prosjekter og med forskjellige musikere. Frilansernes forhold til sitt nettverk og til jobbsøking varierer uti fra hvor i karrieren de er, eller med andre ord i hvilke fase de befinner seg i. I følge Berkaak innebærer nettverksanalyse en bestemt måte å tenke på:

”Nettverk innebærer også en bestemt tenkemåte eller holdning. De innebærer at man fokuserer på det som beveger seg og flyter rundt i en organisasjon, enten det nå er varer, personer eller informasjon, og ikke på selve apparatet av institusjonaliserte posisjoner, relasjoner eller prosedyrer som utgjør det vi kaller en organisasjon.. Man er opptatt av det som beveger seg gjennom relasjonene og mellom posisjonene. (.....) Man er opptatt av prosess istedenfor struktur” (www.du-store-verden.no).

Et slikt fokus gjør at det må sees på hva det er som flyter gjennom relasjonene og mellom posisjonene i frilansernes nettverk. Hva er det frilanserne gir hverandre som gjør at de er attraktive i nettverket, i miljøet?

Innen nettverksteori kalles aktører i sentrale posisjoner for et "node" (Scott 2000). Aktørene innen frilansmiljøet som kan kalles noder har en slik knutepunkt-funksjon. Informasjon om bransjen, nyheter, jobber i sirkulasjon, og andre viktige hendelser får de beskjed om via sine kanaler. Denne informasjonen videreformidles til andre de anser som viktige i bransjen. Slik har de en sentral posisjon. Årsaken til at de har kommet i en slik posisjon varierer, noe jeg vil se nærmere på seinere i avhandlingen.

Odd Are Berkaak (www.du-store-verden.no). bruker flyplasser som eksempel for å beskrive strukturen og funksjonene til relasjoner og noder; Han viser til hvordan store flyplasser innen Europa fungerer som "noder" hvor de tar i mot den interkontinentale trafikken i regionen, og videre hvordan det utifra de store sentralene går regionale ruter til byer som danner andre orden i nettverket. På samme måte kan man se på node funksjonen innen de musikalske nettverkene. Det finnes "små" og "store" noder/relasjoner i de ulike delene av miljøet. Musikerne med en sentral posisjon i en del av nettverket har gjerne kontakt med musikere som har sentrale posisjoner i andre deler av nettverket. Igjen går nettverk og posisjoner utover landegrensene og til kontakter i foreksempel England og USA.

Et eksempel kan være produsenten ved det ene studioet jeg hadde kontakt med gjennom feltarbeidet. Der jobbet produsentene sammen med managere i England og USA. Når en norsk artist fikk produsert platen sin i dette studioet, fikk hun eller han oftest tilbud om å få en manager i England. Managerne har store kontaktnett i England, og kjenner sentrale aktører innen de store plateselskapene som Universal og Sony . Slik havnet flere av frilanserne i innspillings studioer i England når norske artister fikk muligheten ble det i første instans formidlet gjennom det lokale lydstudioet.

Når man som forsker skal å se nærmere på relasjonsmuligheter til ulike aktører, må man se på ulike typer av nettverksstrukturer. Ulf Hannerz (1980) skiller mellom et sentralisert nettverk, et desentralisert og et distribuert nettverk.

1 Et sentralisert nettverk har en sentral node hvor fra relasjonene i nettverket stråler ut som i en stjerne. Relasjonene er dyadiske, og det eksisterer en effektiv styrings-, overvåkings- og formidlingspost. Denne form for nettverk kalles også personlig eller egosentrisk nettverk (Hannerz 1980).

2 Et desentralisert (partial) nettverk kan også kalles "en andre ordens stjerne". Den sentrale noden står i dyadiske forbindelser med et annet sett av noder, som i sin tur inngår som sentrale noder i forhold til et nytt sett av dyader. Det sentrale navet delegerer makt til de lokale sentralene. De enhetene som fungerer som nav på det andre nivået, får sin posisjon gjennom forholdet til det overordnede navet, og inngår i en serie med tosidige relasjoner til underordnede enheter på tredje nivå. Et slikt nettverk kan ha flere nivå. Et føydalsystem har denne formen.

3 Det distribuerte nettverket har ikke stjerneformen. Den sentrale noden er fjernet, og alle aktørene i nettverket har potensielt samme type relasjon seg i mellom. Et informasjonsnettverk som internett har ikke en sentral, og alle terminalene kan ta direkte kontakt med hverandre. Man kan karakterisere det som en mer demokratisk og fleksibel struktur, men det mangler i stor grad styringsmuligheter.

Frilansernes nettverkstruktur vil jeg beskrive som et distribuert nettverk. Selv om nettverket er bygget opp av byggesteiner, er det ingen som har en klar sentral rolle, en som er sjef. Alle frilanserne har potensielt samme type relasjon seg i mellom, og de ulike deltagerne i nettverket står fritt til å inngå i de prosjekter og relasjoner som fremmer deres egne interesser. Et nettverk er kjennetegnet ved at det består av en enkel struktur, som også er en av styrkene til et nettverk. Grunnleggende finner man vanligvis to byggesteiner som kalles "noder" (Hannerz 1980, Scott 2000). Et node kan være institusjoner, personer eller en teknisk innretning. Gjennom nodene foregår det en flyt av en substans eller prestasjon, alt fra materielle goder, til informasjon og elektriske impulser. En person som har en nodefunksjon blant frilanserne har en sentral posisjon i det sosiale nettverket. Vedkommende kan ha kommet i en sentral posisjon av ulike årsaker, enten fordi han eller hun er en spesielt dyktig utfører, eller ved å kjenne andre viktige aktører i nettverket.

Hva er da forskjellen på en sjef i en bedrift og en aktør i en nodeposisjon? Strukturen i en bedrift og i et sosialt nettverk er bygget opp forskjellig. Sjefer og ledere i bedrifter har klare roller som er definerte uti fra bedriftens retningslinjer. Det sosiale nettverket blant frilansmusikerne er, som nevnt, bygget opp som en enkel struktur der ingen av aktørene har definerte posisjoner. Forskjellen mellom en sjef og en aktør i en nodeposisjon, er at sjefens oppgaver er nedskrevet og bestemt av styret i en bedrift. For å få en lederstilling må den enkelte aktør søke på en utlyst stilling, hvor til slutt et styre bestemmer seg for den

kandidaten de mener er best skikket til å få lederstillingen. Det finnes ingen stillinger å søke på for å få en nodeposisjon. Aktørene som innehar nodefunksjoner i det sosiale nettverket har opparbeidet seg posisjonen over tid ved å besitte egenskaper eller kunnskaper som nettverket trenger. Et eksempel på en aktør i en nodeposisjon, kan være en sosial frilansmusiker som ”kjenner alle”. Vedkommende får i gjennom sine bekjenskaper tilgang til informasjon blant annet om spillejobber, som andre aktører i nettverket trenger for å overleve som uttøvere.

I ulike settinger under feltarbeidet hvor jeg var sammen med frilanserne, ble jeg stadig introdusert til andre musikere og artister. Det være seg på konserter, på kafeer eller bare i forbindelse med at vi møtte kjente på gaten. Etterhvert oppdaget jeg et mønster som gikk igjen i de ulike introduksjonsseansene; Alle jeg hilste på sa navnet sitt. For å forklare hvem de var, supplerte den jeg var sammen med at det var gitaristen, pianisten eller bassisten til en eller annen artist. Det samme gjentok seg musikerne i mellom. Samtidig var det noen musikere som aldri ble referert til gjennom å vise til andre. Det var gjerne nok å si fornavnet, og alle i gruppen visste med en gang hvem det var snakk om. For å understreke hvem det var snakk om, ble noen ganger etternavnet sagt ettertrykkelig. Dette var musikere med navn i seg selv. Det er musikere som ikke lenger er noen bare i kraft av hvem de har spilt med, men som har vokst videre og blitt et navn selv, og kan sies å ha en nodeposisjon.

Gjennom referanseformen musikerne brukte lærte jeg hvor viktig det var for den enkelte å ha kjente navn å referere til. Både artister og frilanskolleger er avgjørende i så måte. Den man jobber sammen med sier noe implisitt om hvor man er på rangstigen som musiker, med andre ord vil det være viktig for de ulike aktørene å ha nære relasjoner til frilansere i nodeposisjoner. Å være etablert som frilansmusiker henger ofte sammen med at en jobber sammen med etablerte og kjente artister, som fungerer som noder i det sosiale nettverket. Ved å jobbe med musikk på et høyt nivå kan man også i større grad forutsi spillejobber i lengre tid, og ha større forutsigbarhet i hverdagen.

Samhandlingsbegreper

I studier hvor man setter mellommenneskelige relasjoner i fokus, innebærer det at enheten for vår tenkning ikke er individuelle personer, men individuelle personer i relasjon til hverandre. Til daglig legger vi stor vekt på ”endene” i relasjonen, og mindre vekt på forholdet mellom dem (Bateson & Bateson 1987). Enheten ”personer i relasjon til hverandre” finnes det ikke

noe entydig begrep på i vår dagligtale. Oftest når vi beskriver samhandling, starter vi med å nevne partene i samhandlingen og deretter relasjonen mellom partene. Videre tilskriver vi ofte relasjonen mellom partene som et komplement til den ene eller annen part, ikke til de to parter som relasjonen forekommer mellom (Bateson & Bateson 1987). Når man sier at individer har visse iboende egenskaper, ville det i følge Bateson ofte være riktigere å si at individer har visse egenskaper ut fra sine relasjoner til andre individer og utfra sin relasjon til den som tilskriver egenskapene (Bateson 1980). Den vanlige forståelsen av begrepet "relasjon" er at "*relasjonen er avledet av de personer som inngår i relasjonen*" (Wadel 2005:13).

Wadel fremstiller dette med en figur:

person A -----> relasjon <----- person B

På en annen side vil man med en relasjonell tenkemåte, sette relasjonen i fokus og se på de personer som inngår i relasjonen på grunn av relasjonen. Wadel fremstiller det slik:

person A <----- relasjon -----> person B

Slik vil man ved fokusering på relasjonen få frem at verken person A eller B er den samme uten relasjonen. "*Relasjoner skaper personer*" (Wadel 2005 :14). Et annet sentralt begrep innen relasjonell tenkning er begrepet samhandling. Den vanlige oppfatningen og forståelsen av begrepet er at "samhandling er bygget opp av separate individuelle handlinger". Wadel fremstiller dette med følgende figur:

handling -----> samhandling <----- handling

På den annen side vil man med relasjonell tenkning se individuelle handlinger som oppstått av samhandling. Wadel fremstiller dette med følgende figur:

handling <----- samhandling -----> handling

Ideen bak den siste figuren er at individuelle handlinger ikke ville være de samme uten samhandlingen: "*samhandling skaper handling*" (Wadel: 2005: 15).

Sosialt opptrer vi ikke med hele oss selv. Vi opptrer med deler av oss selv på ulike arenaer, som for eksempel samboer, student, venn eller gitarist. For å beskrive denne form for ”deling” av individet kan bruke begrepet ”sosial person” (Wadel 2005). Vår sosiale person er ”delelig” avhengig av hvilken situasjon vi befinner oss i. Man kan si at som sosial person ”kobler” vi oss til andre sosiale personer. Men bare med deler av vår sosiale person til deler av en annen sosial person. Slike koblinger må være komplementære (Wadel 2005), som for eksempel som musiker – musiker, student – lærer eller venn – venn. Koblingene er også basert på gjensidige rettigheter og plikter. Slike gjensidige rettigheter og plikter kan vi betegne som status-sett (Wadel 2005).

Som forskere observerer man ikke status-sett, men for eksempel under en konsert observerer man aktiviseringen av et status-sett artist og musiker. Aktiviseringen av statuser kan betegnes som rolle. Slik utgjør status og rolle et begrepspar. De to begrepene gir forskeren et redskap til å analysere en grunnleggende sosial prosess hvor bindene rettigheter og plikter blir gjort relevante i sosiale situasjoner (Barth 1966 og 1994). Personer med samme status, for eksempel to musikere, opptrer ofte noe forskjellig. Man kan si at de ikke aktiverer sin status på samme måte. Enhver status gir aktøren et visst slingringsmonn i rolleutøvelsen og utforming av rollen. Slingringsmonnet gir muligheter for å vise hva vi kan kalle individualitet og personlighet. Det sosiale nettverket kan ses på som resultat av disse grunnleggende prosessene, men også som en premiss/kontekst.

Nettverkets funksjon

Strukturell ekvivalens omhandler generelle type sosiale relasjoner som blir vedlikeholdt av bestemte kategorier av aktører (Scott 2000). Slik jeg forstår det, er ideen bak strukturell ekvivalens å identifisere de likhetene (uniformities) i handlinger som definerer sosiale posisjoner. Forskeren forsøker med andre ord, å se om det er visse likhetstrekk eller generelle typer av sosiale relasjoner i et nettverk. Et eksempel kan være at to menn som er fedre inntar samme sosiale posisjon. I mitt tilfelle kan det være to gitarister som har samme sosiale posisjon. De har visse likhetstrekk og ofte i stor grad de samme sosiale relasjonene i nettverket. Sosiale posisjoner i nettverket er da ”befolket” med aktører som er ”utskiftbare” med hverandre i henhold til deres relasjonelle bånd. Med ”utskiftbare” mener jeg at en gitarist enkelt og greit kan byttes ut med en annen gitarist. Slike relasjoner reproduseres over tid i et nettverk som varer. For frilanserne betyr det at det sosiale nettverket som er etablert

har en funksjon: Å distribuere jobber, formidle kontakter og informasjon. Nettverket er ikke et organisert forum man kan ”melde seg på” eller sende søknader til for å få jobber.

Nettverket opprettholdes av sosiale relasjoner og av at det er et felles behov blant frilanserne at det er der. Stabiliteten eller ekvivalensen i frilansernes nettverk gjør derfor at posisjonene er der og at de ulike aktørene i posisjonene kan byttes ut med eventuelle nye aktører. Hvis en gitarist flytter til utlandet eller til en annen by, kan en ny gitarist overta posisjonen. Her er det viktig å understreke at frilansernes nettverk ikke er et statisk nettverk, men et dynamisk nettverk. Frilansernes sosiale nettverket kan utvide seg, innskrenke seg og skape mer lukkede undergrupper som klikker eller soner. Likevel mener jeg at man kan se en viss grad av stabilitet, og gjennom det ser vi noe av nettverkets funksjon for frilanserne.

I denne type studie bør man være forsiktig med å bruke begrepet strukturell ekvivalens. Det er mennesker som blir studert, og man finner aldri to som oppfører seg helt likt. Man kan si at våre sosiale roller er sosialt definerte. At sosiale roller er sosialt definert handler om at det er en kulturell forventning til rollene, de er også kulturelt definert (Hylland Eriksen 1994). Når aktørene ikke oppfører seg konformt med de standardiserte kulturelle forventningene til sine roller, blir det vanskelig å finne komplett uniformerte handlinger. Vi finner heller ikke noen posisjoner av strukturelt samsvarende aktører som korresponderer fullt og helt til de kulturelt definerte rollene.

Jeg velger likevel å bruke begrepet strukturell ekvivalens for å få fram de viktige funksjonene nettverket har for frilanserne, for eksempel kommer det frem at relasjonene i nettverket reproduseres over tid og at posisjoner kan være utskiftbare, da aktører kan ha omlag like erfaringer eller muligheter. Slik jeg tolker det, viser dette noe av årsaken til nettverkets åpne form: Det er ikke lukket nettopp fordi det trenger utskiftninger. Ved at det er åpent er det med å revitalisere nettverket. Det har kommet frem at det for frilanserne i utprøvningsfasen kan være vanskelig å komme inn i nettverket. Noe av årsaken til det kan ligge i at frilansernes sosiale nettverk ikke er formelt organisert. Det baserer seg på relasjoner, og for å komme ”innenfor” må man samhandle med aktører i nettverket. Kanskje noen kan føle sin posisjon truet og dermed forsøke å hindre andre innpass og innflytelse?

Goffmanns samhandlingsbegreper

Erving Goffman sine samhandlingsstudier inneholder en rekke begreper som jeg vil anvende i min beskrivelse og analyse. I *Vårt rollespill til daglig* (1992) viser blant annet Goffman hvordan vi ved hjelp av begreper fra teaterforestillinger kan få ny innsikt i samhandlingsprosesser. Goffman tar situasjonen til skuespillerne på scenen og overfører denne teatraliske representasjonen til folk i dagliglivet, som spiller ut sine roller i det virkelige livet. Med mange eksempler fra hverdagslivet viser han hvordan vi ønsker at andre skal få et bestemt bilde av hvordan vi er. Et bilde vi må presentere og forsvare i ulike situasjoner (Goffman 1992).

Det å presentere seg står sentralt i en frilansers liv og virke. Spesielt i en startfase av karrieren, hvor man skal presenteres for eventuelle nye samarbeidspartnere og oppdragsgivere. I tillegg presenteres frilansere stadig for andre musikere gjennom at de har varierte og forskjellige jobber og på den måten til stadighet treffer nye musikere. Ved å ta i bruk teatermetaforer for eksempel med begrepet "sosial rolle", gir Goffman begrepet nytt innhold. Goffman bruker begrepet billedlig, og ønsker med det å tolke og analysere menneskelig adferd ut fra en teatralisk setting. "Sosial rolle" defineres tradisjonelt som det dynamiske aspekt ved en aktørs status (Østeberg 1994). Det vil si en persons faktiske oppførsel innenfor rammene av en bestemt status. I *Vårt rollespill til daglig* (1992) viser Goffman hvordan enhver aktør har et rikelig manøvreringsrom innenfor de begrensinger statusen setter. Som eksempel på muligheter innenfor ens status, kom Goffman med begrepene "Omfavnelse av rollen" ("role embracement"), som han setter i kontrast med "rolledistanse" (Goffman 1992). Med "Omfavnelse av rollen" menes "*den opptredende som går helt opp i sin egen rolle*" (Goffman 1992:24). "Rolledistanse" er det motsatte hvor "*den opptredende overhodet ikke går opp i sin rutine*" (Goffman 1992:24). Et slikt perspektiv har fokus på den handlende aktør og på han eller hennes motiver, strategier og valg.

Med den handlende aktør som utgangspunkt, ønsker jeg å beskrive og analysere frilansernes valg, strategier og motiver i forhold til det å skaffe seg en frianskarriere som musikere. Et annet sentralt begrepspar Goffman har lånt fra teater verdenen er begrepene "fasadeområde" (frontstage) og "baksideområde" (backstage) (Goffman 1992). Begrepene tar utgangspunkt i et sceneområde, og henspiller på hva som skjer på scenen og bak sceneteppet. Et typisk baksideområde kan være hjemme hos en selv, eller på jobben når ens sjef ikke er tilstede.

Fasadeområdet er når man er i samhandling med andre. Goffman bruker eksempel fra sykehuset, hvor fasadeområdet blir en sykehusavdeling, mens baksideområdet blir lunsjrommet, hvor pleierne kan slappe av og for eksempel more seg på pasientenes vegne (Goffman 1992).

For frilanserne kan man se på bak- og fasade området på flere måter. Flere av frilanserne beskriver sin situasjon i forhold til musikkmarkedet, at "hver dag er en evig jobbsøknad". Slik jeg forstår dem, er opplevelsen av at de alltid er på utsikt etter arbeid, og at de bør gjøre en god figur som utøvere og ellers i sosiale sammenhenger, for de vet det alltid kan dukke opp noen med en jobb forespørsel. I et slikt perspektiv vil frilanserne være i et fasadeområde både når de er på spillejobber og ellers i sitt sosiale liv, så lenge det er bransjefolk til stede. Et eksempel på det kan være på pub. Frilanserne forteller at jobbmuligheter ofte dukker der musikerne treffes i det sosiale rom. Slik vil frilanserne være i andre søkelys også puben. Som utøvere må frilanserne forholde seg til en scene. De spiller på en scene (front stage), samtidig som de har et rom som heter "back stage" som de oppholder seg i før og etter en opptreden. Som frilanser for en artist, må ofte musikerne fremstå som et "ekte" band på scenen sammen med artisten. Mens de i virkelighetene er innleide frilansere på et konkret oppdrag. Bak scenen, etter en slik jobb, ler gjerne frilanserne av sin egen forestilling på scenen, og av publikums overbevisning.

De siste begrepene fra Goffman jeg vil presentere er "inntrykkskontroll" og "situasjonsdefinisjon". Med "inntrykkskontroll" mener Goffman at sammen med andre ønsker vi alltid å presentere et et bestemt bilde av oss selv. Det vil si at vi prøver å styre det inntrykket andre får av en. Målet med inntrykkskontroll er ikke bare å presentere seg selv i et fordelaktig lys, men også å spille fram seg selv i tråd med de normer og regler som gjelder for situasjonen man er i, og rollen man spiller. "Situasjonsdefinisjon" vil si når to mennesker møtes, vil de alltid definere hva slags relasjon de har til hverandre, og hva slags anledning det er:

"Når en person kommer sammen med andre, vil de som regel forsøke å skaffe seg opplysninger om ham eller ta i bruk opplysninger om ham som de allerede sitter inne med. De vil være opptatt av hans sosio-økonomiske status i sin almindelighet, hans syn på seg selv, hans holdning til dem, hans kompetanse, hans pålitelighet osv" (Goffman 11:1992).

Fra dette følger vår oppfatning av hva vi trenger å vite om de andre, og hva vi skal gjøre relevant om dem og oss selv. Man kan se på dette som hovedstyringen på vår atferd, og en rekke av forutsetningene for mer komplekse sider av vår samhandling, som humor, hva som er pinlig og rolledilemmaer (Goffman 1992). I følge Goffman er situasjonsdefinisjonen fundamental for all samhandling.

Mauss og gaveutveksling

Flere kjente antropologer har gjort studier av gaveøkonomier i Stillehavssamfunnene. Et av de mest kjente studiene er Marcell Mauss essay *Gaven* (1995 [1922]). Mauss skriver i sitt essay om ulike former for gaveøkonomier både hos indianerstammer i Nord Amerika og i forskjellige stillehavssamfunn. Mauss selv utførte aldri noe eget feltarbeid, og bygger teksten rundt andres etnografiske tekster om de ulike skikkene og tradisjonene rundt gaveutveksling.

De grunnleggende ideene innen gaveutveksling handler om at en ytelse, det være seg en gave eller en tjeneste må møtes med en gjenytelse. Hvis ikke havner mottakeren i en skamfull posisjon i forhold til giveren. Mottakeren skal normalt ikke gi gjenytelsen med en gang, og på den måten får man en vag og langsiktig forpliktelse overfor giveren. Når gjenytelsen ikke gis umiddelbart stifter man en diffus gjeld til giveren som før eller siden må innfris – og da helst med renter. På denne måten skaper utveksling av gaver andre sosiale forpliktelser og varige bånd mellom de involverte partene. *”Gaveutvekslingen skaper bånd mellom mennesker, og gjennom tingene oppnås en forening mellom mennesker fra atskilte grupper. Det er dette som utgjør kontrakten og utvekslingen”*(Mauss 1922,1995:53).

I essayet sammenligner Mauss tradisjonelle samfunn med moderne samfunn. Han anser innstiftelsen av den formelle og forretningsmessige kontakten som et brudd på en handlingsetikk som tidligere kanskje var av universell karakter. I tradisjonelle samfunn har gaveutveksling en langt bredere plass og større implikasjoner enn i den vestlige verden. I følge Mauss blir derfor disse samfunnene preget av en dypere integrasjon og et nærere fellesskap enn i våre vestlige samfunn. For dem har overbringelsen av gaver nærmest en total karakter:

”I en slik samfunnsorden, med denne spesielle mentaliteten, er situasjonen den at alt – mat, kvinner, barn, goder, talismaner, jord, arbeid, tjenester, sakrale embeter og rangordninger – er

gjenstander for overføring og regnskapsførsel. En endeløs rundgang, en konstant utveksling av spirituell karakter mellom klaner og individer, mellom samfunnsgrupper, kjønn og generasjoner, en utveksling som omfatter både mennesker og ting” (Mauss 1922, 1995:30).

Mauss kaller denne form for gaver for ”*totale ytelser*” (1922,1995: 23), og de er spesielt viktige fordi de involverer og forteller om hele personen eller gruppen som gir.

I Mauss sin analyse blir det rettet kritikk mot de samfunn som forsøker å redusere all samhandling til kalkyler, vinning og tap. Mauss argumenterer for at det er et mangfold av motiver og virkninger som ligger til grunn for utvekslingen, og det bakenforliggende målet er fellesskap, virkningen av det er opprettholdelse av en sosial orden som på samme tid er en moralsk orden. Gavebyttet som skjer er tilsynelatende frivillig, men i bunn og grunn er det obligatorisk:

”Å nekte å gi, å unnlate å invitere, og å nekte å ta imot er det samme som en krigserklæring; det er å nekte å inngå allianse og fellesskap. Videre gir man fordi man må, fordi mottakeren har en slags eiendomsrett over alt som tilhører giveren. Denne retten manifisterer seg og oppfattes som et spirituellet bånd” (Mauss 1922,1995:30).

Mauss gjør, som nevnt, en komparativ analyse der han sammenligner sitt eget vestlige samfunns form for gaveutveksling med de Melanesiske som blir belyst i Gaven. I essayet ser han på hva som sirkulerer mellom aktørene og mellom de ulike stammene. Grunntanken i Gaven er enkel, det finnes ingen ytelse uten en forventet gjenytelse. Dermed kan man si at gaveutveksling er en måte å etablere sosiale relasjoner på da utvekslingen virker sosialt integrerende. Gjennom gaveutveksling etablerer menneskene sine relasjoner og posisjoner. Samtidig kan de ulike aktørene forbedre sin posisjon og makt innen et samfunn ved å gi en større gave i gjenytelse (Mauss 1995 [1922]).

Jeg ønsker å se på musikernes form for utvekslinger i lys av Mauss sin analyse av Melanesernes gaveutvekslinger. I stedet for å fokusere på posisjonene, må man se på transaksjonene, utvekslingene, og spørre hva det er frilansmusikerne bytter mot hva, og hva får så den enkelte aktør ut av de ulike former for transaksjoner?

I kapittel 5 har jeg presentert det teoretiske rammeverket for avhandlingen, som består av relasjons- og samhandlingsbegreper. Frilanserne er ikke formelt organiserte, og deres miljø har en nettverksstruktur som kalles et distribuert nettverk. Samhandlingsbegrepene og

nettverksteorien er hjelpemidler for å kunne beskrive de ulike prosessene som finner sted mellom ulike aktører. Avhandlingen vil belyse hvordan aktører etablerer relasjoner for å komme seg i posisjoner hvor de vil få lettere tilgang til spilleoppdrag, og dermed en mer stabil tilværelse. Mauss essay Gaven er også presentert i teorikapittelet. Slik jeg ser det, kan vi trekke en parallell mellom gaveutvekslingene Mauss presenterer i Gaven, og de utvekslingene som foregår mellom aktørene i frilansernes sosiale nettverk. Derfor ser jeg det som relevant å bruke Mauss sitt perspektiv når frilansernes relasjons- og posisjonsbygging presenteres. Videre ligger det relasjonelle aspektet til grunn for analysen; Ønsket er å vise at frilansernes sosiale relasjoner er med å forme dem som utøvere, de er avhengig av sine relasjoner for å kunne leve som frilansmusikere.

VI

Utprøvningsstadiet - Å komme seg innenfor

Innen musikkbransjen er det få faste jobber å oppdrive for utøvende musikere, og mye av musikernes hverdag går med på å prøve å få jobber og å holde på jobber. Som nevnt, gjør fraværet av institusjonaliserte og organiserte rammer det individuelle nettverket mer betydningsfullt. Jobber sirkuleres og distribueres innen frilansernes nettverk. Der får man informasjon om hvem som skaffer jobber og hvordan, hvor det er gode muligheter for arbeid og også hvem man bør holde seg unna. Slik er jobbmuligheter nært knyttet opp mot sosiale relasjoner og til frilansmusikernes nettverk. I dette kapittelet vil jeg se nærmere på frilanserne i utprøvningsfasen sine strategier for å få jobber.

Å få innpass i et musikkmiljø

I første instans handler det for den vordende frilanser å få innpass i et musikkmiljø. Mange av frilanserne jeg møtte gjennom feltarbeidet, snakket om at det å få jobber mest av alt handlet om "å komme seg innenfor", og "å holde seg innenfor". Jeg nevnte for en av frilanserne at begrepet "innenfor" ble brukt av de fleste musikerne. Hans respons var at selvfølgelig brukte de "innenfor", det er jo det frilanseryrket handler om. Er man ny som frilansmusiker eller flytter til et nytt sted, må man få en fot inn i miljøet og skaffe seg kontakter for å få jobber. I startfasen er det også avgjørende å få kontakt med andre frilansere i samme situasjon. En strategi er å starte band, trioer eller prosjekter sammen. Dette for å ha noen å øve med og for å ha noen å spille med, og for å vise seg frem foran publikum og andre musikere.

Jan flyttet til Bergen etter et år på Folkehøgskole. Han er el-bassist og ønsket etter folkehøgskoleåret å prøve "å leve av musikken". For å klare seg økonomisk hadde han en deltidsstilling i en butikk. Da han kom til Bergen hadde han en bekjent, en venn av en venn, som trengte en bassist til en trio. De tre musikerne hadde tidligere bare spilt på amatørplan, og hadde ingen spesielle kontakter i musikkmiljøet i Bergen. Dermed begynte de med å spille inn en "demo" som de leverte til bookingansvarlig på de ulike pubene og kafeene i byen. Hvordan de skulle presentere seg og hva de skulle si på de ulike spillestedene, lærte de gjennom erfaring. Jan lærte fort at det var lurt å fremstå som mer "proff" enn hva han følte seg eller var. Han

poengterer også at det ikke går an å satse på bare ett prosjekt, og at det er viktig å ha mange baller i luften på en gang. Det tok over et halvt år før de fikk en eneste spillejobb. Den var i tillegg dårlig betalt.

Når frilansere kommer ny til en by med ønske om å leve som musikere, er det viktigste for dem å kjenne noen, eller i det minste kjenne til noen som er tilknyttet et musikkmiljø. Har aktørene ingen kontakter å henvende seg til, kan man som illustrasjonen over viser, kunne lage en presentasjon av seg selv og eventuelt bandet man spiller i. Oftest gjøres dette i form av å spille inn en "demo". Det vil si at musikerne spiller inn sitt eget låtmateriale på en tape. Ved å levere demoen til bookingansvarlig på de ulike spillestedene, kan man se på demoens funksjon som en form for søknad for å få spillejobber. Demoen viser hvilke musikkjangere frilanserne behersker, og videre hvilket nivå de er på musikalsk sett. Flere av frilanserne fortalte at det var vanskelig å få gjennomslag med en slik strategi alene. Det viktigste var å kjenne noen som kunne tale ens sak innad i nettverket.

Da han som Jan bodde sammen med ble medeier i en studentkafe i byen, fikk de etter hvert spille der på lørdags formiddager. Etter to år i Bergen hvor Jan hadde jobbet med forskjellige småprosjekter, kom han inn på musikkonservatoriet. Jan sier han vil nyte de neste årene som student og "ri på bølgen" på Jazzlinjen. Ikke måtte bruke så mye energi på å få spillejobber gjennom ulike prosjekter, men øve mye og kun spille den musikken han selv liker, nemlig jazz. Gjennom skolen mener Jan at han naturlig vil kunne få et nettverk som er verdifullt både gjennom studiet, og etter endt skolegang.

Selv om man som frilansmusiker etablerer relasjoner til ulike aktører, er det viktig for den enkelte uttøver å se hvilken funksjon vedkommende har i nettverket. Det er av stor betydning om aktøren utøver etablerer en relasjon med har et bredt kontaktnett som igjen kan bygge opp frilansersnettverk. Frilanseren i utprøvningsfasen trenger å møte noen som kjenner andre musikere, slik at relasjoner kan bygges og jobbkontakter kan inngås. Dersom relasjonsbyggingen ikke fungerer optimalt kan frilanseren eventuelt prøve andre strategier. Mange av frilanserne fortalte at det å gå på musikkhøyskole eller konservatoriet gav dem en "pause i all pesingen". Slik jeg forstod slike kommentarer, gav skolen dem en arena hvor de kunne møte andre musikkinteresserte, både lærere og studenter. På den måten slapp de jobben med å bygge opp relasjoner helt på egen hånd, gjennom å få noen å samarbeide med på skolen. De båndene som blir knyttet i løpet av studietiden kan bli nyttige seinere i karrieren.

Å etablere relasjoner

”For å få spille er det ikke nok å kjenne noen, man må kjenne de rette folkene, de som drar i trådene” (Stein). For å få innpass i et musikknettverk, er man altså avhengig av å skape gode kontakter med aktører som kan være nyttige for seg selv. Som nevnt er det viktig i utprøvningsfasen å ha kontakt med frilansere i samme situasjon. I tillegg er frilanserne avhengig av å etablere relasjoner med aktører i bransjen som kan skaffe dem spilletid på de ulike arenaene.

”Lars” flyttet til Bergen etter flere år i Trondheim. Som jeg viste i første illustrasjon er det ikke nok å ha kontakter, man må ha de rette kontaktene for å få innpass i et musikkmiljø. I det følgende skal jeg gi et eksempel på hvordan det er å komme til ny by og få innpass gjennom sentrale aktører i nettverket.

Lars er 32 år og er utdannet jazzgitarist fra konservatoriet i Trondheim. Han flyttet til Bergen for et par år siden. Gjennom noen få bekjente, som viste seg å være nøkkelpersoner i bransjen, ble dørene åpnet til deler av musikkmiljøet i Bergen. Lars spilte med flere band fra Trondheimstiden, men det ble mindre og mindre jobber etter hvert som tiden gikk. I startfasen i Bergen opplevde Lars at det var en gjengs oppfatning at han i starten var mye opptatt, noe han ikke var i så stor grad lengre. I begynnelsen jobbet han mye i et platestudio. Kontakten i studioet fikk han gjennom sine bekjente i byen. Jobbene der beskriver han som et prøveprosjekt; Det vil si at hvis låten man spiller på ”selger inn”, får man penger. Hvis ikke det blir noe plate av låtene du er med på, får du ingenting. Lars "hang" mye i platestudioet og beskriver det som sitt ”hang out sted”. Det vil si at han brukte mye av fritiden sin på å være i lokalet. Han ble venner med de som jobbet der. Trengte de gitar på en låt så spilte han. Lars bodde midt i sentrum og var singel. Hverdagsmønsteret var å henge i studio på dagtid, og så forflytte seg til puben for å drikke øl og prate på kveldene. Lars forteller at det ”å henge ut” ikke var noen bevisst strategi for å få jobber, og det gikk greit så lenge han hadde en ok økonomi. Etter hvert når det ble mindre spillejobber gjennom konservatorieforbindelsene og da økonomien ble dårligere var det verre. Lars så seg nødt til å trekke seg ut av platestudioet. Ikke bare på grunn av de økonomiske spillereglene, det endte i en følelsesmessig konflikt han ville slippe å gå nærmere inn på. Det å slutte i det nevnte studio manet til handling. Etter å ha hengt passivt i et studio var Lars klar for å komme seg ut for å spille. Akkurat i denne perioden ble han ringt opp da en artist trengte nytt ”komp”. Da han fikk høre musikken ble han ikke helt overbevist, men han var klar for å spille og tok jobben som bassist enda han er gitarist! Artisten gjorde enorm suksess, og Lars hadde jobber flere måneder frem i tid. Slike sjanser må man ta,

og det er helt tilfeldig om det går bra eller ikke. For Lars gikk det bra. Ved å spille for en kjent artist kom han mye rundt og traff mange musikere. Det førte til nye bekjenskaper som igjen førte til flere jobbforespørsler. Gjennom å jobbe for artisten begynte han å få et navn i Bergen. Flere artister og musikere tok kontakt, og nå anser Lars seg for å være bortimot etablert som musiker.

Aktøren i illustrasjonen over hadde en inngangsport til musikkmiljøet gjennom å kjenne til et par musikere fra før av. En av frilansmusikerne han etablerte kontakt med viste seg å ha en sentral posisjon i musikknettverket. Vedkommende har blitt beskrevet som en dyktig musiker og en person som ”kjenner alle”. Han er med andre ord et node i byens musikkmiljø. Når en aktør i en node-posisjon forteller sine kontakter om for eksempel en ny og dyktig gitarist, vil frilansmusikeren på den måten kunne få et godt omdømme, som i sin tur kunne føre til flere jobbforespørsler for frilanseren. Vi ser her at frilansere med en node-funksjon kan fungere nærmest som en muntlig CV for nye frilansere. Ved å kjenne aktører i sentrale posisjoner, vil det være enklere for en frilanser å etablere kontakter og skape seg et bredt nettverk, og dermed få tilgang til informasjon og jobber. For å etablere relasjoner må man som frilanser også gi noe av seg selv. Det kan være alt fra å henge på pub, til å spille uten å ta betaling, til å ta sjansen på å bli med på usikre prosjekter man i utgangspunktet ikke vet om vil lykkes.

Å presentere seg

Når en frilanser har kommet seg ”innenfor”, enten ved hjelp av bekjente eller ved å få en sjanse til å spille på en scene, er frilanseren avhengig av å gi en god presentasjon av seg selv, både musikalsk og sosialt for å få bli værende i nettverket. Man er avhengig av å forstå de sosiale kodene.

Etter konserten ble det snakk om den nye gitaristen. Det ble en diskusjon om gitaren låt bra, hvilke pedaler han hadde til gitaren og hvor bra han håndterte utstyret.

For frilanserne i utprøvningsfasen er det avgjørende å ha et basisutstyr til instrumentet sitt. For en gitarist kan det for eksempel være en god forsterker eller pedaler som gir ”kul” lyd. Man skal finne ut av hva utstyr som gjelder blant dem man ønsker å spille sammen med, og frilanseren må kunne håndtere utstyret slik at han eller hun får det til å låte ”bra”. En av frilanserne fortalte at han hadde bommet på utstyrsdelen da han var ny som frilanser. Han

hadde hørt på hva de i musikkforretningen sa, og ikke observert så nøye hva som ble brukt blant utøverne rundt han. Blant annet hadde han kjøpt en "Marshall" forsterker til gitaren. I musikkforretningen fikk han vite at Marshall var et kjent og kvalitetsikkert merke. Det viste seg at Marshall var merke for rockegitarister fordi forsterkeren gir god "vrenge" på gitaren, noe som er vesentlig for "soundet" til en rocker (Berkaak og Ruud 1994). Gitaristen som kjøpte forsterkeren hadde akkurat kommet inn på Jazzlinjen på konservatoriet, hvor Marshall forsterkere var "helt feil" i følge frilanseren. Som jazzgitarist skal man ha "rein lyd", og ikke "vrenge" på gitaren. Dermed måtte han gå to runder før han hadde basisutstyret på plass. Det kostet han mange jobber og ekstra utgifter i startfasen. Eksempelet gir indikasjoner på at det finnes ulike markører som skaper forskjell mellom kategorier, som her mellom jazz- og rocke sjangeren.

Hva som er rett og "kult" utstyr innen de ulike nettverkene handler om å oppfatte og tolke sosiale koder, som vil si å forstå hva som gjelder av sosiale "spilleregler" i de ulike settinger man befinner seg i som sosial person. Det finnes uskrevene regler for hva som gjelder for unge frilansere når det gjelder instrumenter og utstyr. Innen de ulike frilanser nettverkene gjelder det spesifikke sosiale koder. Dermed blir det viktig for frilanserne i utprøvningsfasen å være tilpasningsdyktige sosialt, og å forstå hvilke uskrevene regler som gjelder i den kretsen vedkommende befinner seg i. Som ny frilanser i en by er man avhengig av å forstå slike sosiale koder.

Etter en konsert med en relativt godt kjent norsk artist, blir jeg bedt med backstage.

Jeg kjenner alle musikerne foruten kontrabassisten, som er ny og får gode skussmål etter kveldens spillejobb. Han er akkurat passelig imøtekommende og hyggelig. Kveldens jobb er den første han har med artisten, han er inne som vikar. Det snakkes om at han som egentlig har jobben kanskje ikke kan til helgen når de skal spille i Oslo. Uten å "melde seg på", det vil si å være innpåsliten, får kontrabassisten sagt at han hvertfall er ledig til helgen. Det er snakk om nachspiel hjemme hos artisten etter spillejobben. Vikaren kan ikke komme med en gang, men sier han er klar for å stikke innom seinere, og spør om det er et telefonnummer å nå oss på. Slik får han artistens nummer på mobilen.

Frilanseren i illustrasjonen over fikk spillejobben i Oslo helgen etter. Da jeg spurte frilanserne han spilte sammen med hva som gjorde at han kom så lett inn i miljøet, mente de det var fordi han var en "kul og avslappet type". De beskrev han som "laidback", det vil si avslappet, både i stil og som type, samtidig som han hadde pc- veske med på jobben. Selv om

det ikke er noen "kleskode" blant frilanserne, går det igjen som en positiv egenskap å være "avslappet". Det gjelder også klær. Slik jeg tolker de overnevnte utsagn er det å være "laidback" en viktig verdi for frilanserne. Når det gjelder kleskode skal man ikke pynte seg for mye, samtidig som man skal være "rein i tøyet" som en utøver utalte. Det samme gjelder væremåte; Man skal ikke være for ivrig etter å få en spillejobb, i fare for å fremstå som desperat, samtidig skal man "være litt på høgget" (interessert) for nettopp å vise at man er interessert. Aktøren i illustrasjonen over hadde erfaringer fra miljøet i Oslo. Kanskje var det derfor han visste hva som var vesentlige faktorer i en etableringsfase i en ny by? Frilanserne nevnte at han hadde "laptop", bærbar Pc, med på jobb. Slik jeg forstod dem, var det et tegn på at vedkommende var seriøs som utøver.

Videre vil jeg hevde at aktøren klarer å definere den type situasjon han er i som vikar i bandet. Han gjør verken for mye eller for lite ut av seg, og er like hyggelig med alle, inkludert "antropologen". Når det blir snakk om jobben helgen etter, får han lagt inn at han er tilgjengelig uten å presse seg på. Ved å ikke gå på nachspielet med en gang, viser han at han ikke er desperat etter å få være med. Samtidig lar han ikke sjansen gå fra seg i og med at han ville komme seinere. I tillegg førte det til at han fikk telefonnummeret til en kjent artist, og på den måten skaffe seg det uten å be om det for å få det; Det var jo kun for å komme seg på nachspielet.

Med andre ord, frilanseren i illustrasjonen over besitter inntrykkskontroll. Han klarer å presentere seg selv i et fordelaktig lys, og han opptrer i tråd med de normer og regler som gjelder for en frilanser i utprøvingsfasen, og aktøren viste evne til å definere situasjonen. Evnen til å oppfatte en situasjonsdefinisjon avhenger av evnen til å forstå de sosiale kodene. Jeg vil hevde at hvis man har mulighet til å definere hva slags situasjon man er i, og klarer å spille etter de sosiale reglene som gjelder viser aktøren evne til situasjonsdefinisjon. Dermed er aktøren avhengig av å forstå de sosiale kodene for å vite hvilke type situasjon han eller hun er i.

Musikere samles ofte på kvelder etter konserter eller arrangementer, og da er som regel stemningen god. De fleste frilanserne kjenner til hverandre, og praten går livlig. Mye av samtalene slike kvelder handler om å orientere seg om hva som skjer i musikkbransjen for tiden. Hvordan gikk det med den og den plateutgivelsen, spiller de sammen lenger og

spørsmål om hvem som jobber med hvem, og med hva. Som frilanser er det viktig å holde seg oppdatert. I tillegg jobbes det med nettverksbygging. Frilanserne orienterer seg om hva de ulike kollegene driver med, og melder sin interesse om det skulle være noe aktuelt.

Martin og jeg stod sammen i bardisken. Jeg kommenterte at det var mange som kom bort og skrøt av kveldens konsert, og minst like mange som kom med kommentarer om at de gjerne ville spille sammen med han. Han lo litt og sa at sånn er det bare, at sånn snakkes det, men at langt under halvparten legger noe i det de sier.

Denne typen prat kan man kalle ”tomt prat”, men samtidig vil jeg hevde at det finnes et visst alvor bak den type henvendelse aktøren i illustrasjonen fikk. Når en frilanser forteller en annen utøver at det kunne vært artig å spille sammen en gang, er det en måte å holde relasjonsmulighetene åpne på. I slike situasjoner er det viktig for frilanserne i utprøvningsfasen å tolke utsagnet riktig. Utsagnet må ikke tolkes for bokstavelig, og heller ikke tolkes som om det var uten mening. Jeg vil hevde at her er det viktig å finne en balansegang. Henvendelsen kan ses som et tegn på at aktøren som kom med utsagnet likte å høre frilanseren spille, og ønsker dermed å gi uttrykk for det, samtidig som døren til et eventuelt samarbeid er satt på gløtt. Frilansere som legger for mye i slike henvendelser vil fort bli skuffet når de oppdager at vedkommende absolutt ikke har en konkret plan for et samarbeidsprosjekt. Samtidig har nok de frilanserne som blåser i slike henvendelser, sannsynligvis har gått glipp av oppdrag nettopp ved å ikke følge opp noen av de dørene som er satt på gløtt.

Frilansere i startfasen av en karriere vil også ofte møte bransjens utfordringer på ulik måte. Hvordan man er som person vil også spille inn i bildet. Noen frilansere synes helt fra starten at det er vanskelig og krevende å tolke de sosiale kodene innad bransjen. Det kan oppleves som det krever for mye tid og ressurser å holde seg oppdatert på hva som skjer, hvem man bør etablere kontakt med, og hvem man helst bør styre unna. Flere av frilanserne med denne type holdning velger gjerne andre typer strategier for å få etablert seg som musikalske utøvere, for eksempel velger noen aktører å skaffe seg en akademisk musikkutdanning etter å ha prøvd å skape en karriere på det åpne markedet først. Frilanserne med denne type strategi forteller at ved å velge skole får de ”fri” fra det sosiale presset de tidligere hadde opplevd, og får heller bruke energi og ressurser på å øve og bli bedre musikkutøvere. Ved å beherske sitt instrument svært godt, tror de også at de vil ha større sjanse for å lykkes som frilansere

seinere. Andre frilansere i en startfase har en helt annen type innstilling. Utgangspunktet for dem er gjerne at de er heldige som får prøvd seg, og at her må man gjøre sitt beste på alle plan for å lykkes. For dem er musikkbransjen spennende og full av myter de vil finne ut om stemmer. Spesielt er de nysgjerrig på nattelivet, fester og festivaler. Det å bruke tid på å etablere relasjoner blir gjerne en del av det som er spennende, da det å prate med ulike personer i bransjen tilfører frilanseren kunnskap og erfaring. Frilansere i startfasen regner oftest med å måtte investere tid og penger, mens forventningene ligger i å tjene på sine strategier på sikt.

For at frilanserne i utprøvningsfasen skal kunne gjøre valg i forhold til hvilke oppdrag og arrangementer som er kred - relaterte, må frilanseren tolke de ulike sosiale kodene. Det vil si at utøverne må tilegne seg kodene, og slik få kunnskap og forståelse for hvorfor og hvordan frilansernes sosiale nettverk fungerer. Ved å tilbringe tid i musikkmiljøet opparbeides kompetanse på det sosiale felt slik at den enkelte utøver behersker kodene som gjelder i miljøet.

Før feltarbeidet forstod jeg begrepet kred som tilknyttet til kunstneriske aspekter ved musikklivet. Jeg forstod det slik at mer kommersielle artister og arrangementer var mindre kredible enn prosjekter med en kunstnerisk profil. Forståelsen endret seg under feltarbeidet, da de fleste utøverne fortalte at de sjelden tenkte i slike baner. De fleste gav uttrykk for en innstilling om at en jobb er en jobb, og økonomisk overlevelse er viktigere enn noe annet. Slik kredbegrepet ble brukt av de ulike aktørene fikk jeg en følelse av at kred var mer knyttet til enkelt personer og enkelte arrangementer: Det handler om hvem man spiller sammen med. Men hvordan kan en fersk frilanser vite hvem det er kred å spille sammen med? Dette vil bli diskutert seinere i avhandlingen, men i hovedsak kan man si at etablerte artister, produsenter og store produksjoner er tilknyttet kred. Kan aktøren vise til at han eller hun har spilt med noen som er kjente og har suksess vil at det gi vedkommende kred. Problemstillingen kunst versus kommersialisme var mer i mitt eget hode enn hos frilanserne. Noen av frilanserne i utprøvningsfasen gav uttrykk for at de helst ville spille jazz. En av de mer erfarne frilansmusikerne repliserte da at det kan være farlig å være kresen ”og fin på det” i starten. Jeg tolker utsagnet hans som at når man er ny som utøver bør man være ydmyk og takke ja til de jobbene man får. Er man ”fin på det” kan utøveren få et negativt omdømme som kan føre til færre forespørsler.

Frilansmusikere bruker mye tid sammen

Frilanserne bruker mye tid på hverandre. Når de drar på turneer eller spilleoppdrag reiser de ofte sammen i flere dager eller uker. På slike turneer og reiser vil utøverne få mulighet til etablere relasjoner, posisjonere seg og skape et godt omdømme. For frilanserne består ikke omdømme bare av den enkelte aktørs musikalske egenskaper. Hvordan man er som person, om man har evnen til å skape og videreutvikle relasjoner er også viktige egenskaper man bør ha som utøver.

Da jeg snakket om dette med en av frilanserne, kom det klart frem at hun var bevisst på å skape en god stemning når hun var sammen med kolleger på spillejobber eller øvinger. Hun poengterte at på turneer var det viktig at musikerne fant tonen, da de ofte var sammen i flere uker og måneder i strekk. Hun fortalte om en juleturne hun hadde vært med på året før. En av musikerne gikk ikke så godt overens med de andre i bandet. Hun kalte ham ”sær”, og sa at det i seg selv kunne hun ha toleranse for. Men det at han alltid var seint ute, dårlig forberedt og deltok lite i sosiale sammenhenger var med å skape en dårlig stemning i gruppen. Hun var helt klar på at han nok ikke kom til å få jobben på årets juleturne.

Eksempelet over tolker jeg som at hvordan man som aktør opptrer på den sosiale arena er vel så viktig som hvor dyktig man er som musiker. En utøvers omdømme fungerer i frilansernes sosiale nettverket som en muntlig CV, og da skriftelige CV er ikke etterspørres, vil ens omdømme være avgjørende for frilanserens karriereforløp.

En av frilanserne med bredest og lengst erfaring, påpekte at en frilanser får ingen jobber hvis han eller hun ikke vises ”fysisk i terrenget”. Han påpekte at selv om det å få spillejobber i første instans er prestasjonsbetinget, får man ikke jobber hvis man ikke er tilstede der det skjer. Det er på spillejobber, før og etter konserter, nye og gamle prosjekter diskuteres. De første jobbene han fikk i byen skjedde på den måten; Han var tilstede på de ulike arenaene frilanserne frekventerte. Flere musikere stod og diskuterte at ”trommisen”, altså trommeslageren, deres hadde nye prosjekter på gang, og ikke kunne ta de neste jobbene frem til jul. Ved å være på rett sted til rett tid, endte det med at han fikk noen vikarjobber med dem. Han ble oppfattet som en bedre trommis enn den forrige, og dermed kom han seg inn blant et par av de sentrale musikerne rundt teaterne i byen. Neste beretning belyser hvordan man kan bli glemt hvis man ikke er til stede der det skjer.

Geir brukte flere år for å komme seg inn i jazzmiljøet i Oslo. Han dro til New York for å ta timer med store jazzmusikere. Etter tre måneder kom han tilbake fra New York. Han følte han hadde lært mye og ivret etter å dele med sine musikkolleger hjemme i Oslo. Men det å komme hjem gikk ikke helt som forventet. På de tre månedene hadde han blitt byttet ut av nye bassister. Folk glemmer utrolig fort, summerer Geir når han tenker tilbake på tiden i jazzmiljøet i Oslo. Selv om det var nedtur å komme tilbake til Oslo, fortsatte han å prøve å leve av musikken. Han beskriver de 5-6 årene etter han kom tilbake fra New York som kaotiske. Geir hadde kommet inn i jazzmiljøet i Oslo ved å spille. Han hadde ingen formell utdanning. Etter flere tunge år etter tilbakekomsten til Oslo valgte Geir å søke på Konservatoriet. Han kom inn, og ser det som et springbrett til å komme videre.

Denne beretningen gir et godt bilde av frilansernes situasjon i arbeidslivet i forhold til vanlige arbeidstakere i næringslivet og i det offentlige. En arbeidstaker i det offentlige får kontraktfestet sitt arbeid skriftlig. Hvis vedkommende ønsker å stige i gradene kan han eller hun velge å videreutdanne seg, gjerne med lønn fra sitt arbeidsted. Konsekvensene av videreutdanning er ofte nye arbeidsoppgaver og i beste fall høyere lønn. For frilansmusikerne er situasjonen en helt annen. De har sjeldent kontrakter på oppdragene de gjør, og ofte er oppdragene korttidsbaserte. Aktøren i illustrasjoner var med i seks ulike konstellasjoner da han spilte i Oslo, og ble erstattet i de fleste prosjektene enda han bare var borte i tre måneder. Dette viser hvor presset frilansmarkedet er, og som Mangset (2004) poengterer i sin studie, er det overrekruttering av kunstnere på de fleste felt i Norge. På grunn av overrekrutteringen står frilanseren i fare for å miste sin ”plass” dersom han er borte en periode. For frilanserne finnes det ikke noe sikkerhetsnett.

Denne type historie er langt i fra den eneste i sitt slag. To av de kvinnelige frilanserne jeg snakket med hadde ikke opplevd å bli glemt, men har gjort tiltak i forhold til frykten for å bli det. Lise hadde akkurat flyttet fra Oslo til en mindre by i nærheten da jeg traff henne. Hun fortalte lattermildt at hun ikke hadde nevnt til noen av sine oppdragsgivere og frilans venner at hun hadde flyttet fra byen. For Lise handler det om å ikke gjøre ting vanskelig. Hun ønsker å fremstå som uproblematisk for oppdragsgivere å hyre til jobber, og enkel å samarbeide med. Og hvis de som skulle hyre henne hørte at hun både bodde utenfor byen, og i tillegg ikke kunne kjøre bil, ville de kanskje heller ringe noen som bodde i sentrum i stedet. Lise fortalte at dette hadde hun opplevd selv, når det noen ganger var hun som skulle finne frilansere til et prosjekt. De som fremsto som enkle å samarbeide med, og som bodde i nærheten av øvingslokale ble fort prioritert. Hvis en frilanser hadde problemer med å

komme seg fra A til B, og måtte hentes eller få betalt taxi, ble det lettere å ta noen nærmere neste gang.

Et par uker etter endt feltarbeid, møtte jeg igjen en av frilanserne på en konsert. Da jeg spurte hvordan det gikk, smilte hun lurt og sa at alt gikk bra. Deretter hvisket hun at hun hadde flyttet til Oslo. Videre fortalte hun at det var viktig for henne at også jeg var diskre om saken, som henne selv. Hun ville ikke at folk i bransjen skulle vite om det på en god stund ennå, da hun fortsatt var interessert i spillejobber her i byen. Og hvis folk fikk vite om at hun var flyttet, ville de nok snart slutte å ringe henne om jobber. Jeg nevnte disse historiene for en av frilanserne som hadde tatt fast jobb i det "ordinære" arbeidslivet, og kun tok spillejobber i fritiden. Han ble ikke overrasket, og mente selv at bransjen bare er sånn; Man må være tilgjengelig og til stede for å få jobber, ellers blir man fort glemt. Sånn er det bare. Jeg hevde at frykten for å miste sin posisjon i det sosiale nettverket er reell. Det viser både beretningen om aktøren som faktisk mistet sin posisjon i musikkmiljøet i Oslo, sammen med tiltakene de to kvinnelige aktørene gjorde i frykt for å miste sin posisjon. Selv om det ikke finnes noe sikkerhetsnett for utøverne ser vi i beretningen over at det er mulig å gjøre tiltak for å holde på sin plass.

Kapittelet viser at i utprøvningsfasen er frilanseren nødt til å gjøre en del investeringer: Det er viktig å kjøpe riktig type utstyr, og frilanserne er også nødt å investere tid i det sosiale nettverket og å lære seg de sosiale kodene. Dessuten kan det være avgjørende å være tilstede på de ulike sosial arenaene, da det er der relasjoner etableres og det er gjennom dem jobbene sirkuleres. Det kan virke som en aktørs sosiale egenskaper noen ganger er viktigere en han eller hennes musikalske egenskaper.

VII

Etableringsstadiet - Å holde seg innenfor

En jobb å få jobber

Frilanserne forteller at det er vanskelig ”å få en fot innenfor” i musikkbransjen. Selv om man har kommet seg innenfor og beveger seg over i det jeg har valgt å kalle etableringsfasen, mener mange av frilanserne at det er da selve jobben starter. I denne fasen er det færre frilansere enn i utprøvings-fasen, og det begynner det sakte men sikkert en avskallingsprosess blant frilanserne. Noen frilansere slutter å jobbe som musikere og får musikken som hobby. Andre velger å kombinere ”vanlig” jobb med frilansyrket. Andre igjen spiller mer og mer og beveger seg mot en posisjon som etablerte frilansere. I dette kapittel beskriver jeg frilansere i etableringsfasen sine strategier for å holde på jobber som de har opparbeidet seg fra det første stadiet i karrieren, og hvordan de bygger opp sine posisjoner i det sosiale nettverket. Jeg spør hvordan frilanslivet endres og eventuelt avsluttet for dem som velger det, samtidig som jeg vil se nærmere på om dette er et valg eller om aktørene av ulike årsaker blir nødt å avslutte en karriere. Videre ønsker jeg å se nærmere på hvordan relasjonene mellom de ulike aktørene i et musikkmiljø fungerer, og hvordan frilansmusikerne etablerer og vedlikeholder kontakter.

Relasjonshåndtering

Det er gjennom sine sosiale relasjoner at frilanseren får sine jobber. Spillejobbene frilanserne har er som regel prosjektorienterte, og jobbene varer bare i avgrensede perioder. Disse avgrensede prosjektene fører til at frilanserne stadig treffer nye mennesker. Det vil med andre ord si at måten den enkelte frilanser håndterer sine relasjoner på vil være utslagsgivende for karrieren. Frilanserne legger derfor ned mye tid og ressurser i nettverksbygging: *”Det innebærer at en stor del av tiden og en god del ressurser vil måtte gå med til å håndtere relasjoner slik at så mange forbindelser som mulig til enhver tid vil kunne utnyttes, dvs. at beredskapen skal være optimal.”* (Berkaak 2004).

I det følgende skal vi se på ulike former for relasjoner mellom frilanserne seg i mellom, og mellom frilanserne og andre sentrale aktører i bransjen. Videre skal vi se på hvilke følger de ulike relasjonsformene får:

I starten da Lars var knyttet til platestudioet, forholdt han seg bare til en liten del av musikkmiljøet i Bergen. Lars holdt seg mest der, men etter hvert søkte han kontakter andre steder i musikkmiljøet, og ble mer og mer åpen for andre samarbeidspartnere og prosjekter. Lars fortalte at han var avhengig av det for å kunne leve av musikken.

Flere i platestudioet reagerte på at Lars deltok i prosjekter og jobber i det han kaller ”andre leirer”, det vil si andre soner i det sosiale nettverket. I en periode sluttet platestudioet helt å ta kontakt i forhold til spillejobber.

Men nå er kontakten mellom Lars og studioet ”god”, selv om han ikke er der så mye som før. Lars forteller at han tar de jobbene han anser som ”gode”, og sier at begge partene får det de ønsker ut av samarbeidet.

I illustrasjonen over er aktøren knyttet til en sone i et nettverk. Innen nettverksteori brukes begrepet ”sone” når enhetene innen et område av nettverket har mer sammensatte relasjoner med hverandre:

”If one takes a network to consist of only the direct links from ego to other persons, one has what is termed a first-order star. If one includes the relationships between these others as well as the resulting set of relationships, is called a first-order zone. When a further step outward from these others are taken, one has a second-order star; if lateral relationships are again included, a second-order star, and so forth” (Hannerz 1980:178).

For vedkommende i illustrasjonen var aktørene i sonen inngangsbillett til et nettverk da han kom ny til byen. Etter hvert opplevde han at forholdet ble for tett og forholdet hindret han i å etablere relasjoner til andre deler av nettverket i byen. Som det har kommet fram tidligere i avhandlingen, legger frilanserne vekt på å ha et bredt manøvreringsfelt, gjennom viktigheten av å ha ”mange baller i luften”. Ved å være nært knyttet til en sone i et nettverk, hvor relasjonene mellom aktørene er tette, kan den enkelte miste noe av sin manøvreringsfrihet i forhold til resten av nettverket. Årsaken er at når relasjonene blir for tette kan det oppstå moralske sanksjoner om man innleder samarbeider utenfor den aktuelle sonen. Selv om man i utgangspunktet er fri og dermed åpen for å etablere relasjoner med hvem en måtte ønske, finnes det altså styringsmuligheter i nettverket i form av sanksjoner og utestenging fra en sone. I Norge, hvor musikkmiljøene og nettverkene er små, blir man ekstra sårbar om en sone

blir lukket. For nære relasjoner mellom de ulike partene kan altså fremprovosere sonebrudd, som igjen kan gi aktøren et mer begrenset nettverk. Hvis en frilanser har for tette bånd med en sone, og velger å bryte med sonen for å skape større manøvreringsrom og muligheter, står aktøren altså i fare for at aktører i den aktuelle sonen sanksjonerer ved å ikke gi flere spilleoppdrag til vedkommende, og slik blir aktørens nettverk mer begrenset. Det var tilfelle for aktøren i illustrasjonen over. I hans tilfelle ”normaliserte” forholdet med sonen seg etter en tid. Slik jeg tolker det, var det av interesse fra frilanserens side, da byen er liten og ved å være utestengt fra en sone mistet han en viktig inntektskilde.

Eksempelet ovenfor er et eksempel på bånd som er for nære. I neste del spør jeg hvilke type relasjoner som er optimale og nyttige for en frilanser i en etableringsfase.

Styrken i svake relasjoner

Berkaak skriver at fordelene ved nettverksorganisering ofte uttrykkes i paradokset ”styrken i svake relasjoner”. Relasjonene er svake i den forstand at de *i prinsippet* ikke kan bli moralsk sanksjonert av aktørene i nettverket. Slik kan aktørene aktivisere og deaktivisere relasjoner uten at det kan forbindes med illojalitet eller svik. Berkaak påpeker at dette er et viktig trekk ved nettverksorganisasjonen fordi det er dette som gjør den så fleksibel: *”En deltager i et nettverk kan være mer eller mindre aktiv, kan gi mye eller lite inn til de andre deltagerne eller hente ut goder og prestasjoner uten å gi noe tilbake. Ingen av disse måtene å agere på kan i prinsippet gjøres til gjenstand for sanksjoner eller eksklusjon av de andre deltagerne”* (Berkaak 2004). Berkaak beskriver den ideelle form for relasjoner i et nettverk. Som det kom frem i forrige illustrasjon, blir man i noen tilfeller som frilanser sanksjonert av andre aktører i nettverket. I illustrasjonen foran justerte situasjonen seg for aktøren, slik at han igjen kunne aktivisere og deaktivisere relasjoner etter eget ønske.

Dermed vil jeg si meg enig i Berkaak sin påstand: Hvis man som aktør i et nettverk blir sanksjonert eller ekskludert fra andre aktører i nettverket, fungerer ikke nettverket optimalt. Nettopp derfor måtte aktøren i forrige illustrasjon bryte med sonen han var knyttet til. Da ble han ”fri” i forhold til de andre aktørene i nettverket. Samtidig var det også ønskelig for aktøren at relasjonen til sonen normaliserte seg, fordi ellers ville han miste de spilleoppdragene han fikk derfra. I Norge vil en frilanser bli sårbar om en sone er stengt for en, da miljøet er liten, og en trenger de oppdragene en kan få.

Begrepet ”Styrken i svake relasjoner” kommer fra en artikkel av Mark S. Granovetter fra 1974. I artikkelen er han opptatt av hvilke virkninger et nettverks tetthet har på aktørene i nettverket. I følge Granovetter vil folk i tette nettverk, hvor alle kjenner alle, nettopp av den grunn være avsondret fra informasjon og fra kontakter med aktører i andre nettverk. Løse nettverk og forbindelser er viktig, ikke bare i å spre informasjon, men også i forhold til andre individuelle mål. Granovetter illustrerer med eksempel fra arbeidslivet, og spør hvordan de ulike aktører får høre om ledige stillinger. Han konkluderer med at det er mer sannsynlig at arbeidstakere får høre om ledige stillinger gjennom bekjente enn gjennom nære venner: ”*Acquaintances are more likely to pass job information than close friends*” (Granovetter 1974: 54). Bekjente har et annet nettverk og treffer andre mennesker enn en selv, dermed får de informasjon som en selv og nære venner vanskeligere får høre om.

Beretningene fra mitt eget feltarbeid viser at det ikke alltid er svake og åpne relasjoner i de sosiale nettverkene i praksis. For tette bånd kan føre til at en mister mulige jobber fordi en er mest konsentrert om hva som skjer innen sin egen sone. Da aktøren ”Lars” etter bruddet med sonen prøvde ut ulike prosjekter, mente han at det ikke ga så god avkastning som han hadde forventet. Slik jeg tolker aktørens beretning, førte mange av relasjonene som oppstod i den perioden til jobber på sikt.

Dette er også et poeng hos Granovetter. Hans studie viste at kontaktene som ga dem jobb ofte var relasjoner de hadde inngått en tid tilbake. Det å ha løse relasjoner fra en tid tilbake, for eksempel fra tidligere arbeid, er nettopp definisjonen på svake bånd. Størrelsen på nettverket, med en kombinasjon av både sterke og svake bånd ser altså ut til å være en viktig faktor for å få tilgang til oppdrag.

Jeg har ikke kartlagt frilanserens nettverk i forhold til utbredelse og sammenlignet med mengden oppdrag. Dette kunne vært et interessant forskningsprosjekt i seg selv. En vanlig antagelse er at det er din kvalitet som musiker som bestemmer oppdrags mengden. Mine funn viser at det ikke nødvendigvis er tilfelle. I en mer dyptgående undersøkelse kunne en spurt: Er en frilansers oppdragsmengde et resultat av aktørens kvantitative sammensetning av nettverksrelasjoner, eller et resultat av aktørens musikalske kvalitet? Jeg vil anta at frilansmusikere som våger å satse på en slik karriere vil ha en så høy kvalitet at det vil bli vanskelig å skille på et kriterium som musikalsk kvalitet. I tilfelle vil antagelsen om

nettverksrelasjoner stå sterkere. En tredje forklaringsfaktor kan være evnen til å forstå og tilpasse seg rådende sosiale normer og koder, og utvikle sin sosiale kapital. Selv om den enkelte aktør ikke selv konkret opplever at relasjonene han eller hun etablerer bærer frukter, bygges nettverket opp over tid. Og ved å ha et bredt kontaktnett som etter hvert etableres og vedlikeholdes, kan aktørene få jobber gjennom ulike deler av sitt nettverk på sikt.

Åpne relasjoner

I kveld var jeg ute på konsert med flere av musikerne. Etter konserten endte vi som vanlig på utested A, som man pleier etter konserter. Jeg var sammen med en av musikerne som hadde spilt konsert tidligere på kvelden. Han bodde ikke i byen, og var bare innom i anledning en turne med en artist. Vi stod i baren og mange kom bort og hilste og pratet med både Arne og meg. Jeg stod i baren og ble fascinert av flyten av mennesker som hilste, nikket og sirkulerte rundt blant bekjente i lokalet. Noen ble stående og prate lengre enn andre. En fyr kom bort og pratet og var svært hjertelig. Da han gikk fortalte Arne at forrige gang de traff hverandre var tonen en helt annen. Ikke avvisende, men heller ikke så i møtekommende som i kveld. Arne mente det handlet om hvem han selv spilte sammen med, en kjent sanger. Ved å spille med vedkommende, ble Arne plutselig ekstra interessant. ”Før ville en slik opplevelse irritert meg, men nå vet jeg mer om gamet, det er bare sånn det er”, sa Arne, og smilte.

Eksempelet over illustrerer hvordan relasjonene mellom frilanserne kan være. De er latente og må kunne aktiveres ved individuelle nyttehensyn. Frilanserne er avhengig av å kunne aktivisere en kontakt dersom de ser muligheter til jobber eller nye kontakter er tilstede. Frilanserne uttrykker det ved å si at ”det er viktig å holde alle dører åpne”, eller ”ingen broer må brennes”. En utøver går glipp av for mye ved å binde seg til enkelte prosjekter for lenge. Som det kom frem tidligere, er faren ved både å binde seg og ved å avvise andre helt, at man får mindre manøvreringsrom. I prinsippet er frilanseren avhengig av å kunne aktivisere og deaktivisere samarbeid med ulike aktører uten at det oppfattes som moralsk klanderverdig. Et nettverk med slike løse forbindelser er fleksibelt i det at enhver aktør til enhver tid kan inngå samarbeid med enhver annen aktør. Samtidig som man har økt frihet er man også avhengig av å legge ned mye arbeid i nettverksbygging. Frilanserne må skaffe seg kunder, inngå kontrakter og jobbe for å få en eventuell neste jobb. Man kan si at frilanserne hele tiden må jobbe for å optimalisere valgmulighetene, og dermed blir de tvunget til å forholde seg kalkulerende til de ulike relasjonene de inngår i. Aktørene må ikke bli for gode venner da frilanseren er avhengig av å kunne bryte et samarbeid dersom et bedre jobbtillbud dukker opp.

Å være sosialt passiv i forhold til sine kollegaer vil på den andre side gjøre at spilleoppdrag kan gå til andre utøvere. Dermed vil ønsket om spillejobber være styrende for hvilke relasjoner frilanseren danner i sitt sosiale nettverk.

Vennskap

Selv om det ideelle for frilanserne er å ha relasjoner til andre frilansere som er latente, og verken for ”svake” eller for ”tette”, oppstår det ofte nære vennskap og samarbeid mellom de ulike utøverne. En av aktørene, ”Rune”, forteller om et nært samarbeid mellom seg selv på bass og en kompis på trommer. Han forteller at slike ”to-spann” mellom trommiser og bassister er relativt vanlig i frilansmiljøet. Rune og trommisen ”Tore” møtte hverandre tidlig på nitti – tallet gjennom felles kjente. Tore skulle starte et band, og manglet bassist. Da han gjennom kjente hørte at Rune var en dyktig bassist, fikk han jobben i bandet.

Bandsamarbeidet ble starten på et langt samarbeid og vennskap. Bandet gav ut en plate, og gjennom produsenten som produserte platen fikk de sammen flere studiojobber i tiden som kom. Ved andre jobbhenvelser anbefalte de alltid den andre, både fordi de likte å spille sammen, og for å hjelpe hverandre. Etter en tid fikk de rykte på seg for å være spesielt godt samspilte, og for å ha god ”time og groove”, det vil si at de låt bra sammen. Bandet ble etterhvert oppløst, og de to frilanserne begynte å jobbe med ulike prosjekter. Tore begynte raskt å spille i et nytt band, mens bassisten jobbet som frilanser i studioer og med prosjekter sammen med ulike artister. I Tore sitt nye band spilte vokalisten bass i tillegg til å synge. Bandet bestod bare av trommis, gitarist og vokalist. Rune fortalte at bandet hadde fått en del omtale i musikkpressen allerede, og at jeg måtte være med å se bandet en kveld de spilte.

Vi dro en kveld for å se dem spille på ”Smuget” i Oslo. ” Smuget” er et kjent musikersted i Oslo hvor det ofte presenteres nye band og artister, og hvor store deler av musikkbransjen er innom fra tid til annen. Da Rune og jeg ankom lokalet var konserten allerede i gang. Selv om det var fullt i salen, klarte Rune og jeg å presse oss frem til der mixepulten står. Mixepulten er ofte plassert midt i lokalet, og noen ganger helt bak. Derifra styrer lyd mannen lyden, og etter utallige konserter har jeg lært at det er der man skal stå for å få optimale lydforhold. Folket i salen var tydelig begeistret, og vokalisten hadde tak på sitt publikum. Rune forklarte at hvis han noen gang skulle spille i band igjen, måtte det være med et band som låt så bra som disse gutta her gjorde. Med en fyr som fronter bandet så bra som vedkommende gjorde, mente Rune at det var store sjanser for at de kunne slå igjennom og nå langt. Etter konserten kom vi inn på sjansen hans på å bli med i det bandet vi hadde hørt. Da de ikke hadde egen bassist, mente Rune at hvis

de noen gang skulle ha bassist var sjansene der for at jobben kunne bli hans. Etter hvert kom Tore bort til der vi satt i baren. Han og Rune avtalte 17.-mai feiring sammen kommende helg, hvor de skulle ha fest med sine samboere og andre venner. Rune gav tydelig uttrykk for at han likte konserten, og sa i en spøkefull tone at om de trengte bassist var det bare å ringe. Etter et par måneder da bandet gjorde stor suksess, ringte de Rune og gav ham jobben som bassist. Det ble for mye for vokalisten både å være frontfigur og spille bass samtidig som han sang. Rune fortalte at det var Tore som stod bak initiativet. Deres tidligere suksesssamarbeid og vennskap gjorde utslag for at Rune fikk jobben. Tore forklarte at hvis ikke en har en personlig kjemi med dem man spiller med over tid, vil det reflekteres gjennom musikken. Særlig innad i et band, mente Tore, er det viktig med god kjemi. Både på og av scenen. Når en drar på turneer, øver mye, og gjerne bor oppå hverandre, må en fungere på det sosiale plan, ellers går det ikke, sa Tore. Derfor var det selvsagt for bandet å få med en bassist som hadde gode spilleegenskaper, men også hadde kjemi med de andre bandmedlemmene. Jeg spurte hva som ville skje hvis Rune og Tore ikke spilte sammen; Ville de bevare vennskapet? I følge Rune hadde det allerede vært perioder der de hadde forskjellige oppdrag som frilansere. Rune mente at siden de hadde vært så lenge i bransjen begge to, var det klart skille mellom deres personlige forhold og deres samarbeid som frilansere. Noen ganger fikk Rune oppdrag med andre trommeslagere via egne kanaler. Han mente at slik hadde Tore det også på sin side. *”Hvis en skal overleve som frilanser kan en ikke vente at en alltid skal samarbeide med de samme”*, sa Rune. En må forholde seg til markedet og ta de jobbene en får. I følge Rune var Tore og han enige om dette.

Illustrasjonen over er eksempel på hvordan to frilansere kan tjene på et nært vennskap og samarbeid. Med henblikk på relasjonell tenking kan man si at verken den ene eller den andre av de to aktørene vil være den samme uten relasjonen. Begge parter investerer i relasjonen, og begge får igjen for investeringene: Både i form av et vennskap, spillejobber, og gjennom å utfordre den andres spilleferdigheter og egenutvikling som musikere. Slik jeg ser det, er nøkkelen til å bevare og utvikle en slik relasjon, at de klarer i praksis å la den andre parten få utvikle samarbeider i andre deler av frilansnettverket på egenhånd, samtidig som de fortsetter å utvikle seg sammen. Hvis derimot en av de to aktørene nekter den andre en slik frihet, vil vedkommende bryte med prinsippet som slike løse nettverk bygger på. I verste fall kan samarbeidet ende med et brudd mellom aktørene, noe som vil svekke begge to som frilansere siden de har bygget opp mange kontakter innen bransjen sammen. Vennskap innen frilansbransjen er avhengig av at det skilles klart mellom profesjonelle og mer private relasjoner. Den enkelte aktør er avhengig av å kunne ”spillereglene” som gjelder, slik at de

kan manøvrere fritt og inngå samarbeider som vil optimalisere deres muligheter for spillejobber og samarbeider.

Relasjons- og posisjonsoppbygging

Målet for enhver frilanser ble klart og kontant beskrevet av en frilanser: ”*Vi vil jo alle opp og fram!*” (Martin). Ønsket for utøverne er å utvikle seg som musikere og stadig å komme et steg videre i karrieren. For å klatre karrieremessig må frilanserne etablere relasjoner for å kunne bygge opp sin posisjon. Gjennom å ha et bredt nettverk har frilanserne tilgang til sosial kapital som kan være med på å åpne dører til flere deler av det sosiale nettverket.

Hos Bourdieu (1986) kan begrepet kapital forstås som individuelle tilganger, som ressurser og egenskaper som er i stand til å styrke og makt til innehaveren på bestemte sosiale arenaer. I følge Bourdieu er kapital viktige eksistensbetingelser for individet, og ved å råde over en spesifikk form for kapital, har personen et fortrinn: Man vil bli mer verdsatt av omgivelsene, og kan i større grad oppnå det en vil på arenaen. Bourdieu illustrerer kapital med å ha ess i bestemte kortspill. Det er effektivt i konkurransen for å tilegne seg knappe goder som finnes på et spesielt område. Økonomisk kapital referer til eiendommer, inntekt, formue og andre tilganger relatert til penger. Kulturell kapital kan ses på som å beherske den legitime kulturens ytringsformer, og symbolsk kapital består av prestisje, omdømme og anerkjennelse. Sosial kapital består av en aktørs bekjentskapskretser og sosiale nettverk (Bourdieu 1995).

Ut fra Bourdieu sin tolkning av sosial kapital, kan vi fastslå at frilanserne er avhengig av sosial kapital for å overleve i musikkbransjen, siden det er gjennom ens sosiale nettverk en får spillejobber. Hvordan den enkelte aktør bygger opp sin sosiale kapital og forvalter den, vil være avgjørende for vedkommendes muligheter og posisjon i det sosiale nettverket.

Når en frilanser oppnår høy sosial kapital vil vedkommende kunne betegnes som et node i nettverket. Målet i etableringsfasen er nettopp å jobbe for å komme i en slik posisjon. Ønsket er å slippe ”Å jobbe for å få jobber”, og heller ”at jobbene kommer til meg”.

Mauss så i *Gaven* på Melanesene og Polyneserne, og hvordan de bygget opp sine relasjoner og posisjoner gjennom gaveutvekslinger. I det følgende skal jeg se på frilansernes

utvekslinger og investeringer, for å se hvordan de kan bygge opp posisjoner og relasjoner for å utvikle høyere sosial kapital.

Å investere

Frilanserne må investere både tid og penger i sitt sosiale nettverk, uten å ha noen garanti for å få igjen for investeringene. Flere frilansere faller fra gjennom hele etableringsprosessen, og bare noen av utøverne vil gå videre til neste fase. Man kan si at musikerfrilanserne investerer gjennom to dimensjoner: Både ved oppofrelse og investeringer. For eksempel ofrer de seg ved å spille i ulike sammenhenger uten å kreve honorar for oppdragene. Både i utprøvnings- og i etableringsfasen får frilanserne sjelden betalt for øvelser før innspilling av en plate eller en turne.

Jone forteller at før han skal på turne med en artist får han tilsendt artistens låter på mail. Han laster låtene ned og bare hører på dem et par ganger før han setter seg for å ”plukke låten”. Det tar han et par dager før han får sangene ”under huden”, og han vil kunne dem godt før han kommer på øvelse med resten av bandet og artisten. Bandet øver mellom tre til fem ettermiddager før selve turneen er i gang. Siden artisten er relativt fersk og har lavt budsjett får frilanserne kun betaling for selve ”gigene”(spillejobbene).

Aktøren i illustrasjonen får altså ikke betalt for en hel ukes arbeid med materiale før turneen. Hvis en ”gig” er betalt med 2000 kroner, blir det svært dårlig timebetalt for frilanserne. Aktøren ofrer seg ved å legge ned mye tid både å lære materialet og ved å øve sammen med resten av bandet for å få musikken til å låte bra. En slik oppofrelse kan kalles ”et offer for kunsten”. Ved å ta oppdraget seriøst, lære seg låtene og være forberedt til øvelse viser aktøren at han tar de andre utøverne på alvor. Denne form for oppofrelse vil kunne styrke aktørens sosiale posisjon. Aktøren vil kunne få et godt omdømme blant kolleger ved å være godt forberedt og kunne låtene, noe som igjen vil kunne åpne nye kanaler i nettverket og øke vedkommendes sosiale kapital. Oppofrelsen kan dermed også ses på som en bevisst investering i forhold til egen mestring og eget omdømme.

I tillegg til oppofrelse kan frilanseren velge å investere tid i konkret relasjonsbygging i det sosiale nettverket. Det kan være alt fra å bli med og ta en øl etter en øvelse, eller at en blir sittende ”backstage” med bandet etter konserter. Det handler om å vise seg på de ulike sosiale arenaene frilanserne frekventerer. Ved å investere av sin tid i det sosiale nettverket viser aktøren at de andre frilanserne er viktig for han eller henne. Man kan si at tiden de

investerer er en måte å anerkjenne hverandres livsprosjekt på. I utprøvningsfasen vil denne form for investering oftest foregå helt ubevisst. Musikklivet og mange av dets myter er fortsatt ukjente og utøverne er nysgjerrig på hva som skjer ”backstage”, kanskje kommer det noen kjendiser eller en frilansmusiker de ser opp til? I etableringsfasen begynner flere av utøverne å bli mer bevisst på både hvor og hvem de ”henger ut med”. De begynner å få overblikk i bransjen over hvem som innehar de ulike posisjonene, og hvem som kan tilføre dem noe som utøvere. Ved å være tilstede på de ”riktige” arrangementene, konsertene eller nachspielene, vil de kunne innlede relasjoner med aktører i sentrale posisjoner i nettverket. Ved å bli ”sett” på de ulike sosiale arenaene vil frilanseren kunne få tilbud han hadde godt glipp av dersom han ikke var tilstede. Å få ”den fete spillejobben” med for eksempel en etablert artist, handler ofte om tilfeldigheter i følge frilanserne. Ved at man er mye ”ute” og ses i bransjen både som utøver og ellers, kan man få tilbud rett og slett fordi man er på rett sted til rett tid. En frilanser vil altså bygge opp sin sosiale kapital ved å være aktiv i miljøet. Selv om frilanseren opplever et jobbtilbud som ”tilfeldig”, er det ofte at de investeringer aktøren har gjort på den sosiale arenaen som er den bakenforliggende faktor for tilbudet.

Vi har sett at frilanserne etablerer sine sosiale relasjoner gjennom å investere, enten ved å gi av sin tid, spille uten å kreve honorar eller ved å utveksle tjenester med produsenter eller andre frilansere. Mauss poengterte i Gaven at giveren av en gave forventer en gjenytelse. Den samme tankegangen er å finne blant frilanserne i en etableringsfase. Et eksempel er hvis en trommeslager spiller inn et trommespor på en plate. Man kan da si at gaven frilanseren gir er sin ”sound”, sitt trommespor, uten å kreve betaling. Gjenytelsen ligger i første omgang i å få spilletid i et studio, å få sjansen til å vise hva man er god for. Etter hvert når trommeslageren får mer erfaring og relasjonen mellom han eller henne og produsenten er etablert, vil vedkommende kunne kreve betaling i form av penger. I utgangspunktet har ikke frilanseren noen garanti for at han vil komme dit at en relasjon med for eksempel en produsent vil bli etablert, det vil være avhengig av vedkommendes prestasjon og evne til å skape relasjoner. Eksempler på hva frilansere kan få i betaling/gjenytelse for å spille for artister eller produsenter kan være alt fra en kasse øl, at frilanseren blir brukt igjen eller musikkprogramvare hvis vedkommende har hjemmestudio. Når en frilanser ønsker å etablere en relasjon med en artist eller produsent er ikke vedkommende i posisjon til å kreve mer i starten. Som i Gaven gir frilanseren med tanke på at det vil betale seg på sikt, ved for eksempel en relasjon som han kan få mange oppdrag fra i framtiden.

Å anbefale andre

En av frilanserne fortalte at hun alltid anbefalte andre frilansere til oppdrag som hun selv var med på, dersom anledningen bød seg. I følge henne slo det bare positivt tilbake på henne som frilanser. Hun fikk da være med å bestemme hvem hun skulle spille sammen med. Dermed sikret hun at bandet låt bra, noe som kunne føre til flere oppdrag fra samme oppdragsgiver. I tillegg valgte hun alltid frilansere som var hakket bedre enn henne selv eller som hun ønsket å spille sammen med. Det førte til at hun presset seg selv maksimalt for å bidra best mulig, og med det håpet hun å bli en bedre musiker. Å anbefale andre førte også til ”goodwill” blant frilanserne hun anbefalte, og hun fikk flere ganger spilleoppdrag gjennom relasjonene hun hadde etablert. Man kan si at å anbefale andre frilansere vil gi aktøren en mer aktiv rolle både i sitt nettverk og i sitt arbeidsliv. Vedkommende tar styring og får innflytelse blant oppdragsgivere og i sitt sosiale nettverk. Aktøren vil etterhvert utvikle rollen til ”en som drar i trådene”, og som andre frilansere vil ønske å etablere relasjon til fordi det vil kunne føre til jobber på sikt. Ved å innta en slik ”fordelerrolle” posisjonerer aktøren seg i forhold til sine kolleger og gjør seg attraktiv på markedet. Man kan si at aktører i slike roller på sikt kan få en nodefunksjon i nettverket. Å være et node vil bli diskutert nærmere i neste kapittel.

Å ”overbooke” seg

Å overbooke vil si at en frilanser tar på seg flere oppdrag enn det er mulig å kunne gjennomføre. Årsaken til at frilansere velger denne strategien, er at på dette stadiet i karrieren er det fortsatt slik at turneer og spillejobber er ustabile. Årsakene varierer, men når artistene er ferske vil antall oppdrag være avhengig av salgstill. Dermed kan turneer halveres eller doubles alt avhengig av artistens suksess. Det frilanserne frustreres av i denne fasen, er at de ofte må takke nei til oppdrag som gjerne er mer attraktiv enn den spillejobben de er booket til. Spesielt i de tilfeller hvor oppdraget de er booket til blir avlyst eller utsatt, og de går glipp av begge oppdragene. Etter slike erfaringer er det mange utøvere som velger å overbooke. Det frilanseren er avhengig av i slike tilfeller, er å ha en vikar som kan ta den dårligst betalte jobben, dersom det ender med en dobbel-booking.

Slik jeg ser det, vil frilanserne som velger en slik strategi, kunne få igjen for det på flere måter. Aktøren som overbooker og ”setter vikar”, det vil si å ”ansette” vikar, får i første omgang posisjonert seg i forhold til vikaren. Å være i en posisjon hvor en setter vikar, vil si at vedkommende har noen ”under” seg på rangstigen. Aktøren gjør på den måten seg attraktiv for frilansere som spiller samme instrument; Det vil kunne lønne seg for dem å

kjenne vedkommende. I tillegg gjør aktøren det enklere for seg selv å komme ut av en sammenheng eller et samarbeid som er lite fruktbart. For eksempel vil aktøren få mulighet til å velge det oppdraget som er best betalt av to jobber, og sette vikar på den andre spillejobben. På den måten kan aktøren få mulighet å nå et steg videre i karrieren. Det å være opptatt kan også se bra ut ovenfor andre aktører i bransjen, man sender et signal om at man er attraktiv og dyktig. Her er det fine balanse ganger. Aktøren må ikke virke for opptatt, det kan føre til at vedkommende ikke får forespørsler da de tenker at han eller hun er engasjert. I forhold til det å sette vikar må aktørene trå varsomt; Vikaren må ikke være for god, da kan det ende opp med at vedkommende får noen av oppdragene dine. Vikaren må heller ikke være for dårlig, da det vil kunne sette aktøren selv i et dårlig lys. Ved at frilanserne i etableringsfasen finner frilansere i utprøvningsfasen som kan stille som vikarer på ulike oppdrag bygger utøverne i etableringsfasen opp sine posisjoner.

Mauss viser at Melaneserne gir for å bygge opp sine posisjoner og for å få makt. Mauss skriver at gaveutvekslingen har et strategisk aspekt, ved at gjennom gavmildhet vil den enkelte gaver kunne opparbeide et godt omdømme, et navn, som vil kunne være en ressurs i politiske konflikter med andre stammer i samfunnet. Jeg har understreket tidligere i avhandlingen at frilansernes omdømme nærmest fungerer som en muntlig cv for den enkelte aktør. Dermed legger frilanserne ned tid og arbeid i å opparbeide seg et navn, et omdømme. Man kan i så måte se på frilansernes investeringer hvor de gir både av tid og gjennom musikalske prestasjoner som en strategi som kan åpne dører for dem i deres sosiale nettverk, og dermed få flere kanaler de kan få oppdrag fra. Mauss påpekte at gaveutvekslingen skapte bånd og tillit mellom individer og mellom ulike stammer. Frilanserne bygger også opp tillit ved for eksempel når de setter vikar på spillejobber. Vedkommende som får vikarforespørselen blir vist tillit gjennom å bli spurt. Ved å ta vikarjobben på alvor og gjøre en god jobb kan vedkommende vise at han var tilliten verdig, og muligheten for en relasjon mellom de to frilanserne har åpnet seg. vikaren kan v å gjøre en god jobb bli anbefalt av frilanseren til andre oppdrag. For å gi noe tilbake til ”giveren” kan vikaren spre et godt ry om frilanserens vesen og ferdigheter; begge får igjen for relasjonen.

”Namedropping”

Namedropping vil si at en frilanser i en sosial sammenheng nevner ulike artister og frilansmusikere vedkommende spiller eller har spilt med. Det kan beskrives som en del av frilansernes muntlige CV, hvor frilanseren ønsker å vise andre aktører hvor han eller hun selv

er posisjonert i bransjen. Et viktig aspekt ved namedropping er at frilanserne oftest nevner samarbeid med de aktørene som kan sette dem selv i et fordelaktig lys. Hvis en frilanser har jobbet med prosjekter som blir sett på som ”lite kred”, og med en artist som er annerkjent i musikkbransjen, vil vedkommende unnlate å nevne prosjektene han eventuelt ikke er stolt av, og heller ”tilfeldigvis” snakke om artisten som han vet de andre vil gi han kred for å ha jobbet med.

Avskallingsprosessen

Noen frilansmusikere synes det koster for mye å prøve å leve av musikken. Flere synes de har måttet ofre/gi for mye uten å få som forventet tilbake. Mange som faller fra som fulltidsfrilansere velger enten å jobbe eller å satse på utdanning, og får musikken som hobby. Andre velger å ta seg deltidsstillinger for så å jobbe som musiker ved siden av. Videre skal vi se på hva aktørene i avskallingsprosessen selv sier om hvorfor de har valgt andre løsninger enn et frilansliv. En av dem som har det frilanserne kaller ”streit” jobb, det vil si en jobb fra ni til fire, er Kari, som spiller fløyte.

Kari kommer fra en musikalsk familie, hvor alle tre søsken er musikere i dag. Kari betegner seg selv som musiker, selv om hun ikke får spilt så mye som tidligere. Da Kari begynte på lærerhøyskolen etter gymnaset, ble hun introdusert til fløyten som instrument. Tidligere hadde hun spilt klarinett, men etter å ha prøvd å spille på trefløyte fikk hun det hun kaller ”et kick på fløyte”. Etter Lærerskolen begynte hun på musikkonservatoriet med trefløyte som hovedinstrument. Der gikk hun på klassisk instrumental linje i tre år. Ved endt skolegang fikk hun en 20% stilling på en musikk-skole, og jobbet frilans resten. Kari beskriver de neste to årene som ”tøffe og strevsomme”, og at hun levde fra hånd til munn. Da jobbene ikke kom til henne, tok hun kontakt med Rikskonsertene og Hordaland teater. For Rikskonsertene laget hun program sammen med to andre musikere, som de reiste rundt og fremførte. Hun skrev også et musikk-eventyr for barn som hun var med å fremføre for Hordaland teater. Etter et par år som frilanser fikk hun en 50% stilling ved en kulturskole. I denne perioden fikk hun også barn, og det førte til at hun ble mindre aktiv selv som utøver, men tok de jobbene hun fikk tilbud om. Etter hvert fikk hun tilbud om en 85% stilling. Den har hun hatt frem til nå, og så tatt musikkoppdrag ved siden av. Kari sier hun er fornøyd så lenge hun får spilt litt. Hun har aldri hatt det sånn at hun ”må” spille. Alt i alt føler Kari seg heldig, at det har lagt seg til rette både med jobb i kulturskolen, musikkoppdrag og gode kontakter i musikkmiljøet i byen. Spesielt siden hun spiller et så sært instrument som fløyte. Kari mener valg av instrument har noe å si for hvor mange oppdrag en er tilgjengelig for. Kari forteller at hun godt kunne tenke seg å leve

av musikken, men ikke som frilanser. Hun kunne tenke seg å være fylkesmusiker, som vil si at du er fast ansatt og har fast inntekt. Hun hadde ikke hatt ryggrad til å kunne tåle en ”downperiode”, det vil si en dårlig periode, når hun har to barn å forsørge. Allikevel er hun glad hun hadde de årene hun fikk prøve seg som frilanser. Broren hennes, som er frilanser pleier alltid å si at ”du må ikke bli musiker hvis du ikke må”. Og Kari sier hun ikke måtte det nok.

For flere kvinner var det økonomiske aspektet, usikker arbeidstid kombinert med familieliv utslagsgivende for å velge bort en frilanskarriere. Kvinnen i beretningen over sier at hovedårsaken for henne var at hun ikke ”måtte det nok”. Med det forstår jeg det som at hun ikke hadde det ”drivet” som gjerne ligger i bunn hos de som velger å satse på en frilanskarriere. Da man som frilanser har variert lønn og arbeidsforhold, sammen med andre usikkerhets-momenter som for eksempel å vite når man har jobb i det hele tatt, trenger man gjerne en underliggende drivkraft for å holde ut i tunge perioder. Kvinnelige musikere gir ofte opp karrieren som frilanser i sammenheng med det å få barn. Når kvinnen da får ansvar for flere enn seg selv, forteller de at behovet for stabilitet både når det gjelder arbeidstid og økonomi gjør seg gjeldene.

Man trenger ikke ha barn for å velge vekk en karriere som fulltidsfrilanser. Andre drivkrefter kan være både økonomiske eller handle om hva type musikk man får spille. Under den delen av feltarbeidet hvor jeg nedskrev ulike frilanseres karriereforløp, satt jeg mye på et bestemt utested/cafe i Bergen. Etter hvert hang jeg der så mye at jeg kom på hils med både de fleste stamgjester – som i stor grad var kunstnere/musikere - og betjeningen der. E av dem som jobbet der fikk jeg etterhvert god kontakt med. Det viste seg at han var musiker selv, men at for å klare seg økonomisk hadde han jobb på cafeen på dagtid. Rune sitt valg om å jobbe fulltid på cafe på dagtid gjorde meg nysgjerrig på hva og hvordan han tenkte om frilanslivet.

Rune fra cafeen er 25 år og har drevet med musikk de siste ti årene. Han gikk musikklinjen på gymnaset, med bass som hovedinstrument. Rune forteller at årene etter gymnaset har han hatt strøjobber og spilt ved siden av. Ved siden av å ta frilansoppdrag har han et band han er med i som han kaller sitt ”hjertebarn”. Med det mener han at det er prosjektet han brenner for. Der har han vært med å skrive låter og å bygge opp bandet gjennom flere år. Litt av sjela hans ligger i bandet og i musikken de har laget, forteller han. I tillegg til bandet er han innleid som frilanser for en artist som akkurat har sluppet plate. Det vil si gitt ut plate. Han gjør også studiojobber for bekjente i miljøet. Det gjør han for å ha en fot innenfor i flere leire. Grunnen til at han har fast jobb, er fordi han ikke orket å selge seg til prosjekter han ikke brenner for. I tillegg er han fri fra

det han kaller ”stressturer på byen” for å høre om det er noen jobber på gang. Dermed har han økonomien sikret, og er kun med på prosjekter han virkelig står inne for. Da slipper han å gå på kompromiss med seg selv, og har det bedre med seg selv, forteller han.

Frilanseren i illustrasjonen over har valgt å jobbe ved siden av å være frilanser. Han mener at ved å ha en fleksibel jobb, står han friere til å velge de type spilleoppdrag han selv anser som attraktive. På den måten slipper han oppdrag han ikke står inne for selv. Vedkommende spiller i et band som han kaller for sitt hjertebarn. Han ønsker å bruke tid på musikkprosjekter der han selv har en aktiv rolle, som i bandet, hvor han er med å lage melodier og tekster til låtene bandet spiller. Aktøren ovenfor har en annen innstilling til det å være frilanser enn mange av frilanserne som er fulltidsutøvere. Han velger oppdrag han selv står inne for, og takker nei til flere tilbud. En frilanser som lever av musikken har ikke råd til å gjøre slike valg. Både av økonomiske årsaker, men også fordi det kan være farlig å takke nei av relasjonelle årsaker. Aktøren i illustrasjonen står på den måten friere, han er ikke avhengig av inntektene på samme måte som en fulltidsfrilanser, og det er heller ikke så avgjørende å holde alle relasjonelle dører åpne.

Et interessant aspekt her er hvordan fulltidsfrilanserne argumenterer i forhold til å gå på kompromiss med seg selv. Flere av frilanserne i både etablerings- og vedlikeholdsfasen fortalte at deres holdning var at ingen jobb verken er for god eller for dårlig. Videre mente de at hvis man er profesjonell musiker bør man se på det som en utfordring å kunne beherske alle type musikkjangere. En av frilanserne fortalte at han flere ganger hadde spilt inn danseband plater, noe som i flere musikkmiljøer ble sett på som lite kred. I følge frilanseren var det en utfordring å lære den måten å spille trommer på, at det krevde noe helt annet av han enn hva en poplåt gjorde. For vedkommende lå det utfordringer i alle type jobber, og målet hans var alltid ”å spille under huden på folk”. Selv om denne aktøren kanskje var avhengig av å si ja til de oppdragene han fikk tilbud om, legitimerer han sine valg ved å si at han er tilfreds med arbeidssituasjonen. Et gjennomgående funn i feltarbeidet er at de fleste frilanserne i vedlikeholdsfasen gav uttrykk for lignende holdninger i forhold til det å være frilanser.

Andre årsaker frilansere som har falt fra nevner, er for eksempel at de aldri kom ordentlig med. Slik jeg tolket denne type utsagn, følte de selv at de ikke kom innenfor. Selv om de fikk spillejobber innimellom kom de ikke i sirkulasjon. En av aktørene sa selv i ettertid at han

trodde at det var fordi han ikke var sosial nok, at han investerte for lite tid i sosiale sammenhenger. En fortalte at han hadde festet bort de fleste av sjansene sine. For han hadde det sosiale tatt overhånd. Han begynte å drikke for mye og begynte etterhvert å ruse seg på ”sterkere saker”. Det førte til at han kom i en dårlig sirkel. Han kom for seint på øvelser, glemte spilleoppdrag og var generelt ukonsentrert når han spilte. Det førte til at han fikk et dårlig rykte, og dermed reduserte jobbforespørlene, hvor han til slutt valgte å finne en annen levevei. Noen frilansere tar, som vi har sett, bevisste valg der de velger ”streit” jobb for så å spille på enkeltprosjekter utenom.

I dette kapitlet har jeg sett på relasjonelle aspekter ved frilansernes liv. Det har kommet fram at frilanserne er avhengig av å ha åpne og latente relasjoner til de ulike aktørene i musikkbransjen, for da å kunne aktivisere eller deaktivisere relasjonene etter individuelle nyttehensyn. Det er nødvendig for å optimalisere valgmulighetene til den enkelte. Jeg har også pekt på at det skjer en kontinuerlig avskalling av aktører fra det sosiale nettverket. Man kan si at det skjer en frivillig og en tvungen avskalling. Noen av frilanserne må avslutte karrieren fordi de ikke fikk det til å gå opp økonomisk, andre velger å gå over til å jobbe med andre oppgaver innen musikkbransjen, som for eksempel produsenter eller låtskrivere.

VIII

Vedlikeholdsstadiet - Å holde på sin posisjon

Til nå i avhandlingen har det blitt sett på strategier frilanserne tar i bruk for å etablere relasjoner og for å bygge opp en stabil posisjon i musikkbransjen. Frilanserne som er kommet i vedlikeholdsfasen er kjennetegnet av at de er i en god jobbsirkulasjon. De har et bredt sosialt nettverk rundt seg og har flere oppdragsgivere de får spillejobber fra. Man kan si at de er kommet i en nodeposisjon. I dette kapitlet spør jeg hvordan frilanserne har kommet seg til vedlikeholdsfasen, og hva de har hatt å tilføre/gi til nettverket som gjør at de har kommet i en sentral posisjon.

Ulike veier til sentrale posisjoner

En frilanser gjør hele tiden valg. Ved de fleste forespørsler om spillejobber må han eller hun gjøre vurderinger om det vil være strategisk smart å takke ja til jobben eller ikke. Er artisten han eller hun skal akkompagnere en døgnflue eller vil vedkommende gi frilanseren muligheter til et langtidsengasjement?

Gjennom å spille med artisten begynte Lars å få et navn i Bergen. Flere artister og musikere tok kontakt, og nå anser Lars seg for å være bortimot etablert som frilanser. For litt over et år siden flyttet Lars sammen med kjæresten sin i en av forstedene i Bergen. Han forteller om et annet hverdagsmønster enn da han kom til byen. Bare det å flytte ut av sentrum gjør at han henger mye mindre ”på byen” på kveldstid. Ved å jobbe som musiker blir det mange kvelder ute gjennom spillejobber. Når han har fri vil han heller være hjemme, siden han er så mye ute i jobbøyemed. Han sier det er deilig å ha kjæreste, at det ikke er hans greie å jage rundt på byen. Og han understreker at han innså dette før kvinnen i hans liv dukket opp. At han var lei utelivet for lengst.

Når en frilanser tar en sjanse og satser på en ny artist, er det umulig for frilanseren å forutsi hvor innbringende det vil være å spille for vedkommende. Men slike sjanser er en avhengig av å ta for å få jobber. Frilanseren i illustrasjonen over var heldig da artisten han begynte å spille for slo i gjennom i Norge. Gjennom å spille med store artister vil frilanserne møte mange andre musikere og bransjefolk på ulike spillejobber og arrangementer.

Relasjonshåndteringen skjer mens frilanseren er på jobb, dermed slipper vedkommende å bruke mye av sin fritid på de ulike arenaene der musikere treffes hvis han eller hun ikke ønsker det. "Mingling" og sosial "bounding" går mer av seg selv når en frilanser spiller med artister som turnerer rundt i landet. Man kan si at ved å få spilt med artister som gjør det bra, kan frilanseren lettere komme i en god sirkel: *"For å realisere ambisjonen om å leve av å spille, er det viktig for musikanten å komme i sirkulasjon, og da er all tidligere erfaring (.....) gull verdt"* (Aslaksen 2004:158).

Frilanseren i illustrasjonen over valgte å flytte ut av sentrum. Han kan tillate seg å flytte da han ikke er avhengig av å "være der det skjer", på samme måte som i de tidligere fasene. Han får oppdatert seg på det sosiale og får viktig informasjon gjennom de spillejobbene han har. Gjennom å møte nye musikere og bransjefolk når frilansere reiser rundt på turne, vil de også lettere etablere kontakter, utvide nettverket sitt, og på den måten få flere muligheter til jobber i tiden fremover. Slik vi i et tidligere kapittel i avhandlingen så på flyten i nettverket, på hva den enkelte aktør har å tilby, kan vi på samme måte se på hvordan enkelte utøvere kommer i sentrale posisjoner: De må ha noe å tilby til det sosiale nettverket, som aktørene i nettverket trenger. Aktøren i illustrasjonen over er både en dyktig musikalsk utøver og en sosial og utadvent person. I tillegg har vedkommende kontakter med artister fra andre musikernettverk, noe som også blir sett på som attraktivt. Aktøren kunne da tilby gode musikkprestasjoner, gode kontakter og seg selv som en sosial person til nettverket. På den måten vil frilanseren være en ressurs i nettverket, og det er nyttig for de andre aktørene å kjenne vedkommende.

Det vesentlige er altså å ha egenskaper eller informasjon eller prestasjoner å tilby et nettverk for å være attraktiv for de andre aktørene. En av frilanserne jeg møtte var ikke kjent for å være den beste keyboardisten, men han ble brukt i mange ulike sammenhenger. De musikalske prestasjonene hans ble anslått til å ligge over gjennomsnittet, men vedkommende ble kalt en "jazzkeyboardist". En trommeslager sa at keyboardisten var dyktig, men spilte alle typer musikk "jazzete", uansett om det skulle være jazz eller ikke. Likevel spilte frilanseren i alle type konstellasjoner og var ansett som en ettertraktet frilanser. Overalt hvor det var konserter eller fester dukket frilanseren opp, og alle jeg snakket med kjente han eller kjente til han. Flere fortalte at det var han de gikk til hvis de trengte en bassist eller gitarist, fordi han kjente "alle" og var "godt orientert om hvem som gjorde hva med hvem". Selv om

aktøren ikke ble ansett for å være den beste keyboardisten, hadde vedkommende fått en nodeposisjon i nettverket. Hans sosiale egenskaper og evne til å formidle informasjon gjorde at hans rolle i nettverket ble viktig for de andre aktørene. Han var på de ”riktige” festene” og kjente ”de riktige folkene” og ble ansett som ”en kul og litt gal type” av andre frilansere. Man kan si at ved å kjenne andre sentrale aktører ble han gjennom sine relasjoner selv et node. Dette viser at det finnes ulike veier til en nodeposisjon i nettverket. Selv om det å være frilanser er prestasjonsbetinget, vil det å ha andre egenskaper eller ferdigheter også kunne være avgjørende for hvilke rolle en får i nettverket.

Vedlikehold

En skulle gjerne tro at når en som frilanser var kommet til vedlikeholdsfasen ”var jobben gjort”, og at situasjonen var stabil for utøverne på dette stadiet i karrieren. Selv om en frilanser har et nært samarbeid med sentrale aktører i bransjen, vil ikke frilanseren kunne lene seg tilbake av den grunn. Frilanseren er fortsatt avhengig av artisten eller produsenten, da det er gjennom dem frilanserne får jobber. Likevel vil det for frilansere gi muligheter til å utvide kontaktnettet sitt, og dermed ha flere kanaler å få jobb gjennom.

Et eksempel på en frilanser med sentrale kontakter i musikkbransjen er en bassist jeg møtte i Oslo. Han jobbet med en av Norges mestselgende artister gjennom de siste ti årene. Jobbene med artisten alene gav bassisten en god årslønn. I tillegg tjente han gode Gramo-penger gjennom å spille på platene til artisten, og fikk opp mot 200.000 kr i bonus fra Gramo i året. Selv om bassisten synes at han tjente nok penger på dette ene samarbeidet, fortalte han at han hele tiden hadde flere små prosjekter ved siden av, som han så på som sitt hoved-prosjekt. Å si ja til andre jobbtillbud og prosjekter, mente han var nødvendig for å overleve som frilanser. Også som veletablert frilanser er en avhengig av å ha holde alle dører åpne. Hvis frilansere sier nei for mange ganger når de får jobbforespørsler, vil de til slutt få færre henvendelser.

Faren for å bli glemt er stor, gjerne fordi det i dag finnes et stort overskudd av musikere/frilansere i Norge (Mangset 2004). For bassisten ville det være farlig å satse bare på artisten som er hans hovedinntektskilde. Han har ingen sikkerhet den dagen vedkommende gir seg, eller begynner å gjøre det dårlig. Derfor må en som frilanser sikre seg ved å ha flere aktører i bransjen å spille på. Ett kort på hånden er for lite. Hans holdning er at

”ingen jobb er for dårlig”. Flere frilansere i vedlikeholdsfasen vektla sin instilling som avgjørende for sin posisjon:

Petter fortalte at han alltid hadde vært en som sa ja til for mye jobbing heller enn for lite jobbing, så han var aldri arbeidsledig. Han fortalte at hans holdning til det å være frilanser var at ingen jobber var for dårlige. Han kom med et eksempel, hvor han spilte bass på en kjøpesenter CD. Petter sa at mange anså slike jobber for ”drittjobber”, men for han var alle jobber gode nok. Vi kom til slutt innpå det å jobbe uten å få lønn. Petter fortalte at det fortsatt hendte at det ble vanskelig å si ifra hvis penger/lønn uteble, da han var redd for konsekvensene. Noen ganger var kontakten viktigere enn pengene.

Som det kom fram tidligere i avhandlingen, kan det være risikabelt å bare forholde seg til en slik liten og lukket del av et nettverk, da man er avhengig av et større manøvreringsrom og et stort kontaktnett for å klare seg. Aktøren viser seg som erfaren i denne situasjonen. Han holder alle dører åpne, og vet at det gir ingen sikkerhet å satse alt på et kort i denne bransjen. Han er ikke opptatt av om jobber er såkalte ”kredjobber”, og fnyser når begrepet blir brakt på bane. For han er en jobb en jobb, og det ser ut som at han med en slik holdning klarer seg bedre i frilansbransjen enn andre. I tillegg har denne personen så mye kred i sitt eget navn, at han gjerne kan tillate seg å gjøre jobber en annen frilanser ville tenkt seg om før han tok. Gjennom andre frilansere visste jeg at vedkommende hadde produsert en plate som vant spellemannsprisen. Dette nevnte han ikke i samtalen før jeg tok det opp. Han fortalte at etter som årene gikk, ble han også interessert i andre deler av musikken foruten om den utøvende delen. Da han gjennom en produsent han hadde jobbet for og samarbeidet med i mange år, fikk mulighet til å prøve seg på mindre produksjoner, som reklamemusikk, fikk han til slutt produsert en hel plate som ble gitt ut. Frilanseren betegnet dette som en tilfeldighet, og at han godt kunne tenke seg å produsere mer når sjansen bød seg. Han har hjemme-studio hvor han jobber med egne låter og produksjon, og kan tenke seg å jobbe mer som bakmann i tiden fremover, hvis mulighetene er der. Frilanseren har gjennom nesten 20 års erfaring knyttet gode kontakter til andre fagfolk i bransjen, som han får andre typer av arbeidsoppgaver gjennom. Men så lenge hans hovedbeskjeftigelse er i den utøvende delen av faget, er det viktig å holde dører åpne, slik at han fortsatt er en attraktiv musiker i miljøet.

Det siste kapittelet har vist at for at en musikerfrilanser skal kunne klare seg i vedlikeholdsfasen, er det primære for vedkommende å komme i en god jobbsirkulasjon. Hvordan man blir et node varierer, men alle har det til felles at de har egenskaper eller goder

å tilby til det sosiale nettverket. Det kan være som dyktige låt- skrivere, sosiale ferdigheter eller viktige bekjenskaper innen musikkbransjen. Noen frilansere anser seg selv for ” å ha vært heldig” eller har etablert seg ”ved en tilfeldighet”. For å holde på sin posisjon som noder, påpekte flere av aktørene at det var viktig med en god holdning til det å være uttøver, og at det ikke nytter å være kresen i forhold til hvilke jobber en får tilbud om; Det handler om å si ja takk. Det kan og se ut som at det å være et node ikke er ensbetydende med å lene seg tilbake. Viktigheten med å ha flere baller i luften i tilfelle den jobben en baserer seg på skulle ta slutt, gjelder uansett hvor man er på rangstigen.

IX

Musikernes drivkraft

Til nå i avhandlingen har fokuset vært på frilansernes jobb for å få arbeid, og deres ulike holdninger til den delen av yrket. Når en ser all jobben rundt det å jobbe som frilanser, ble det naturlig å spørre hva som får musikerne til å holde ut, og hva er det som driver dem?

Frilansliv - det gode liv

I feltarbeidperioden gikk jeg mye på konserter, puber og på cafeer jeg visste var kjent for å være såkalte "musiker- og kunstnersteder". Etter en stund la jeg merke til et par frilansere som så og si alltid var på de samme sosiale arrangementer som jeg oppsøkte. Vi begynte å hilse når vi møttes, og jeg kom i snakk med en av musikerne en kveld etter en konsert.

Stein var rundt 40 år, spilte trommer og fortalte at han hadde vært frilanser i over 20 år. Under samtalen vår kom vi inn på at man som frilanser må gjøre en betraktelig innsats for å få nok jobber. Stein fortalte at han aldri hadde sett på den delen av yrket som noe problem. Tvert i mot mente han at nettopp det å stadig måtte være på hugget både musikalsk og sosialt, at det alltid krevdes noe av han, var med på å holde han ung og holde han "på". Stein sa videre at en slik livsstil passet til han som type. For han var ikke det å stadig måtte prestere musikalsk annet enn et ekstra "kick" under en konsert. Verken det musikalske press eller de sosiale forventningene var stressrelatert for Stein. Det var heller sider ved bransjen som Stein verdsatte.

Noen frilansere ser ikke på kravet om stadig nettverksbygging som et problem. Illustrasjonen over viser en frilanser som får ekstra energi av at det hele tiden forventes noe av han, både musikalsk og sosialt. Han er med andre ord ikke et "offer" i egne øyne, og ser heller på utfordringene som et aspekt ved bransjen som er med på å holde ham ung. Som musiker setter han seg som mål hver gang han spiller "å spille under huden til publikum", og setter slik sin ære i å gjøre sitt ytterste på enhver spillejobb. Jeg vil anta at ved å ha en slik holdning, har han som frilanser nådd langt og er veletablert som frilansmusiker. Å ha fokus på sin egen utøvelse og ikke på eventuelle negative sider ved bransjen er kanskje noe av årsaken til at han har kommet dit han er i dag? Andre musikere var helt tydelige på at all jobbing med å holde kontakter vedlike og jobbingen med å få spillejobber tok på.

Å lage ”killer” lyd

Jeg var med Lars ut og spise sammen med han og et band som skulle ha konsert seinere på kvelden. Jeg visste at Tor spilte i samme band, og da han ikke kom spurte jeg de andre hvor han var. Lars begynte å le og sa at Tor var igjen i konsertlokalet for ”å skru lyd”. Jeg visste ikke hva de mente med å skru lyd og ble derfor litt nysgjerrig. Så da jeg traff Tor seinere på kvelden brakte jeg temaet på bane. For første gang siden jeg møtte han, bare pratet og pratet han i vei. Det viste seg at Tor var det man innen bransjen kalles ”lydnerd”. Det vil si at når han hører og spiller musikk, er hans fokus på ”sound og lydbilde”. Tor fortalte at han alltid hadde vært litt nerd på det med lyd og at han noen ganger ikke fikk med seg konserter som helhet fordi hele hans fokus var på det lydmessige planet. Hvis han kunne velge hadde han sluppet alt det ”bestyret” med å mingle og med å ”snikk-snakke” seg til jobber og den slags. For ham tok det bort fokus fra det han egentlig ville, og han gledet seg til at han var kommet så lang at jobbene kom av seg selv, at han slapp å jobbe for å få dem. Han fortalte videre at for han så handlet det med lydbilde om en søken etter å kunne levere forskjellige energier. Drømmejobbene, mente Tor, er når det oppstår en nerve i det musikalske uttrykket, og at det fungerer på alle plan. Han fortalte at han hadde et hjemmestudio, og brukte fritiden på ”å lage egne ting”. For å gjøre live jobber var det viktig for Tor at det var gode musikere med. Hvis ikke kunne han heller la være. Det var det som gjorde det så vanskelig å være frilanser, fordi løse prosjekter sjelden ble til noe med nerve, i følge Tor. På sikt så han for seg å kunne jobbe mer som ”bakmann”, altså ikke på en scene, og som produsent. Han mente at han var mer typen til å være bak enn foran på en scene.

Ønsket til mange av frilanserne var å være med og spille på prosjekter hvor musikken hadde ”nerve”, og hvor man ”leverte varene”. Denne type svar gikk igjen, og i samme ånd ble det gjerne referert til band og artister som hadde slike kvaliteter. For frilanserne var opplevelser av musikk som ”nerve” noe av det som var utgangspunkt og drivkraft. Ønsket var gjerne å lage musikk med nerve selv. Og for å kunne jobbe med egne prosjekter, tok de jobber som frilansere for å tjene penger. Ofte tok frilansjobbene og øvingene så mye av tiden, at det ble lite tid igjen til egen produksjon. Frustrasjonen i frilansprosjektene var ofte at de ulike frilanserne la forskjellig vekt på det å forberede seg, og dermed ble det ofte ”halvveis” i utførelsen. Med et band, der alle var personlig engasjert, hadde musikerne en arena der de kunne legge mer arbeid i øvelsene. I frilansprosjektene, hvor de ble leid inn, la de ikke alltid like mye arbeid i det.

Andre drivkrefter frilanserne fortalte om var det å stå på scenen og formidle et budskap for publikum. En kvinnelig frilanser fortalte at for henne handlet det å være musiker om å få improvisere og få oppleve magiske øyeblikk på scenen sammen med publikum. Hun kunne aldri tenke seg å være solist selv og måtte snakke mellom låtene og gjøre intervjuer og den slags. Hun synes det er ”gøy med oppmerksomhet”, men vil selv være en privat person. Av den grunn mente hun at det å spille piano passet henne perfekt: At hun ofte hadde en slags mellomrolle mellom backingbandet og vokalisten. For henne er også tilbakemeldingene fra publikum viktig, de gir inspirasjon til å fortsette, fortalte hun. Nesten alle frilanserne jeg snakket med kom inn på hva som var drivkraften på sin satsning på musikken, og på hva som gjorde at de hadde tatt dette valget. Valget var ikke økonomisk motivert, de satset ikke på en musikerkarriere primært for å bli rik.

Flere fortalte at det alltid hadde vært en guttedrøm å slå gjennom med et band internasjonalt. En av frilanserne som hadde prøvd å slå i gjennom med et band utenlands, forklarte at han selvfølgelig ønsket å leve av musikken. Men at rikdom i seg selv ikke var noen egen drivkraft. Han la også til at som type var han beskjeden og trives i bakgrunnen, så berømmelse hadde han sannsynlig taklet dårlig. Videre mente han at de som søker berømmelse sjelden velger et komp instrument, og heller satser på å være frontfigur og vokalist. For ham som musiker var det å få spille inn plate med stort plateselskap, samt turnere i utlandet stort i seg selv.

Frilansmusikernes historier viser at det finnes forskjellige drivkrefter bak det å være musiker. Ingen av musikerne forteller om en drøm om å være frilanser, men om å få jobbe med musikk. For å få drive med utøvende musikk finnes det få andre muligheter enn å spille i band eller jobbe frilans. Det å være frilanser er sjelden særlig økonomisk innbringende, og det ser det ut som om frilanserne er innforstått med det, siden de ikke nevner økonomi som en viktig faktor. Musikerne ønsker å få spille musikk de selv liker og er glad i, og å få gjøre egne ting. Problemet synes for mange å være at de bruker mye av tiden på relasjonshåndtering. Følgen er at det blir liten tid til å få gjøre egne ting.

Selv om frilanserne ikke eksplisitt gir uttrykk for at de søker berømmelse, vil jeg hevde at det finnes flere typer berømmelse for utøverne. Berømmelse bant publikum og berømmelse innad i musikkmiljøet. Jeg vil anta at den siste formen for berømmelse er noe de fleste

frilansmusikere blir nødt til å søke. De ulike utøverne tar i bruk forskjellige strategier for å søke denne form (for anerkjennelse og) berømmelse. Noen satser på musikalsk kvalitet, noen på å få en sentral posisjon i nettverket, og andre som sosiale og miljøskapende aktører. Utøverne på dette stadiet i karrieren er mer eller mindre på samme sted kvalitetsmessig og situasjonsmessig, samtidig som de har et "brorskap"- det sosiale nettverket - som de er avhengig av. På grunn av overrekruttering til kunstneryrkene (Mangset 2004), er det trangt om plassene, og frilanserne velger ulike strategier for å kunne skille seg ut i mengden. Noen satser på kvalitet ved for eksempel å være "lydner", andre posisjonsmessig gjennom å være sosial og hyggelig, og noen ved å ta på seg andre oppgaver i bransjen som kapellmester eller produsent.

Et av flere spørsmål er om frilansmusikerne velger posisjonene og strategiene selv, eller om det forgår en "naturlig seleksjon". Hvis en tenker seg at årsakene til frilansernes valg er styrt av en naturlig seleksjon, betyr det at musikkbransjen velger hvem som for overleve, et slags "survival of the fittest". Et slikt syn er preget av determinisme og en tanke om en fast struktur. Dersom en tenker at frilanserne styrer valgene selv, betyr det at utøverne i stor grad former bransjen. Denne type syn fremhever den handlende aktør, og gir et åpent handlingsrom. Det er også mulig å tenke seg en kombinasjon av struktur og åpent handlingsrom, og at frilanserne og bransjen gjensidig påvirker hverandre.

Denne type spørsmål kunne vært sett i en større politisk kontekst: Hvordan har samfunnet lagt til rette for at utøvere kan leve av å være musikere i Norge? Dette er en problematikk som er identifisert fra myndighetene sin side, og i følge MFO (www.musikerorg.no) vil selvstendig næringsdrivende fra 1. juli 2008, som innbefatter frilansmusikere, få fulle rettigheter til foreldrepenger på linje med "vanlige" arbeidstakere. I dag har selvstendig næringsdrivende kun rett til 65% dekning av foreldrepenger, og må kjøpe privat forsikring for å oppnå full dekning i en eventuell fødselspermisjon.

Hvilke følger endringen av loven vil få i fremtiden er det vanskelig å si noe om på nåværende tidspunkt. Man kan spørre seg om dette er starten på en av flere lovendringer som vil bedre frilansernes arbeidssituasjon? Sett i lys av denne lovendringen og videre utvikling av frilansernes arbeidssituasjon, vil det å se på frilansernes etablerings- og arbeidssituasjon i en større politisk kontekst være en spennende utvikling av min problemstilling for videre forskning.

X

Siste stadiet - veien ut?

Gjennom beskrivelsen av de ulike stadiene har det kommet frem at frilanserne må etablere sosiale relasjoner for å bygge opp sin posisjon i det sosiale nettverket. Det har videre blitt poengtert at frilanserne er avhengig av å ha flere kanaler de kan få spilleoppdrag gjennom, gjennom de sosiale relasjonene og ved å selv kunne tilby ulike tjenester ved for eksempel å spille et bi-instrument eller skrive låter. I vedlikeholdsfasen kom det eksempel på en frilanser som var begynt å produsere plater samtidig som han jobbet som bassist. I følge ham selv ble han produsent ved en tilfeldighet, og fordi han synes det å produsere alltid har virket spennende. Gjennom å ha hjemmestudio hadde frilanseren noe erfaring med å produsere, og siden det gikk så bra ”ble det visst en hel plate til slutt”. Flere frilansere i vedlikeholdsfasen utvider sitt repetoar utover den utøvende delen av faget. Mange begynner tidlig å sysle med et hjemmestudio, skrive tekster og å lage låter.

Produsenten, Per, som jeg hadde kontakt med under feltarbeidet bor i Oslo. Han begynte sin karriere som bassist i et rockeband og som lydtekniker. Han ble etterhvert lydtekniker for en del kjente norske band, og gjennom de kontaktene fikk han også noen små produsentjobber for et par andre norske band. For åtte år siden startet han et lydstudio sammen med tre andre musikere. De hadde et lydstudio med utstyr til disposisjon som de leide ut til produksjons- og plateselskap. Gjennom de siste årene har Per kjøpt ut de andre eierne i bedriften. Samtidig startet han et rent produksjonsselskap sammen med en musiker. Selskapet betegner han som ”et visjonært selskap” som finner artister som de utvikler og selger videre til større plateselskap. Ved å ha produsert selve platen, beholder Per og produksjonsselskapet ”royalties”, som er prosentandeler av produktet, platen, de selger. I praksis vil det si at for hver plate som blir solgt av artisten, tjener de en viss prosentandel, selv om de har solgt artisten til et plateselskap. Ved å ha både lokaliteter og utstyr gjennom lydstudioet, og ved å gjøre selve produksjonen selv, tjener Per godt på sine to bedrifter, som i nær framtid skal fusjonere. Årsaken til at jeg møtte Per gjennom feltarbeidet, var at flere av frilanserne nevnte han som en av dem de jobbet for. Gjennom å være produsent og utvikler av unge artister, er det ofte en del av Pers jobb å finne studiomusikere til artistene som skal spille inn plate i hans lydstudio.

Aktøren i illustrasjonen over har gått fra å være bassist til å bli en anerkjent produsent i Norge. Vedkommende var lydteknikker ved siden av å være bassist, og gjennom den kunnskapen gikk veien til å bli produsent og eier av et lydfirma. Vi har sett at det har vært en utskillingsprosess som har forgått gjennom frilansernes ulike karrierestadier. Avskallingen som skjer ser ut til å være både et resultat av overrekruttering til frilansfeltet (Mangset 2004), og en frivillig prosess der aktører velger andre løsninger som musikere, enten ved å ta andre roller i bransjen, eller ved å kombinere musikkinteressen med en ”streit” jobb på dagtid. De fleste som i dag jobber som produsenter eller har andre sentrale roller i musikkbransjen begynte sin karriere som musikere.

Flere aktører som tidligere var frilansere, men som nå har jobber som for eksempel låtskrivere eller produsenter, forteller at overgangen bort fra frilansfeltet skjedde gradvis. Mange forteller at på grunn av de ustabile faktorene frilanslivet medfører, begynte mange ”å sysle” med låtskriving og produksjon fra sine hjemmestudioer. I starten da de begynte med slike andre ”sysler”, så de på det som en tilleggsinntekt og som enda et bein å stå på i bransjen. Aktørene forteller at de har ”jobbet seg opp” og etablert seg i musikkbransjen over tid. En aktør som nå både produserer og skriver musikk, forteller at i begynnelsen gradvis reduserte han antall spillejobber og økte antall oppdrag som produsent, helt til han en dag bestemte seg for å satse fullt på produksjon og sammen med en annen musiker startet et lydfirma. Aktøren forteller at han alltid har drømt om å få lage egne låter, og at han som eier av et firma ”føler seg som sin egen herre”.

Ser man her et mønster som kan vise seg å være et fjerde og siste stadiet – nemlig veien ut av frilanseryrket og inn som aktør i andre posisjoner i musikkbransjen? Utifra det frilanserne selv forteller om drivkrefter for å være utøvende musikere, kan man si at denne prosessen stemmer med det bilde de selv gir: Mange har en drøm om å lage musikk selv eller å være sin egen herre i større grad enn de er som frilansere. Frustrasjonen frilanserne føler i forhold til å måtte legge ned så mye ressurser i å ha nok spillejobber, gjør nok at mange ser etter hva andre muligheter man har som musiker i musikkbransjen. Det kan også ses på som en lang prosess, der utøverne fra starten har hjemmestudio hvor de produserer egne låter, og til slutt ender som produsent eller låtskrivere i musikkbransjen. Man kan og si at ved å få lage egne låter og å styre sin egen hverdager med bidra til at aktørene får realisert seg selv.

Som det har kommet frem i avhandlingen finnes det ulike veier ut av frilanstilværelsen. En av aktørene fortalte hvordan hun av økonomiske og familiemessige årsaker så seg tvungen til å velge et yrke som hadde en stabil arbeidsdag og stabil inntekt. I illustrasjonen i dette kapitlet er det eksempel på en aktør som gjennom en prosess utvikler kunnskap og kompetanse som produsent, og som over en tid velger et nytt arbeidsområde innen musikkbransjen.

Hva med dem som ønsker å leve som musikerfrilansere, kan de få et stabilt arbeidsliv og holde på frem til pensjonsalderen? I følge Aslaksen (2004). er det noen få som klarer det, men det er vanskelig for Norge er så lite, og dermed musikkmarkedet begrenset. Noen av frilanserne som ønsket å spille på fulltid fortalte at de vurderte å prøve mulighetene utlandet, enten England eller USA. En fortalte at han hadde tenkt å dra til England å gå på auditions hvis noen ”store artister” trengte gitarist. For han var det ikke så farlig hvem det var han spilte for, men drømmen var å spille med store produksjoner, det ville forhåpentligvis gi stabilitet, både i forhold til arbeidstid og inntekt.

XI

Oppsummering og avslutting

Tittelen på avhandlingen antyder at det i utgangspunktet er vanskelig å kunne leve av å være frilansmusiker i Norge i dag, og studien har vært et forsøk på å beskrive de strategier og valg frilanserne gjør for å prøve å leve som musiker. Jeg spurte innledningsvis hvordan frilanserne får spilleoppdrag når jobbene ikke annonseres i stillingsannonser; Hvordan fungerer denne formen for arbeidsformidling? Avhandlingen har avdekket at spillejobbene distribueres gjennom frilansernes sosiale nettverk. Den enkelte aktør er avhengig av å besitte sosial kapital i form av bekjenskaper og et bredt sosialt nettverk, og gjennom disse kanalene få informasjon og tilgang på jobber.

Gjennom å dele frilansernes karriere inn i tre analytiske stadier, har jeg sett på hva som er de mest essensielle strategiene i de ulike fasene av karrieren. I utprøvningsfasen er det viktig å begynne arbeidet med å etablere relasjoner. Da er en avhengig av å ha inntrykkskontroll og gi et godt inntrykk til de ulike aktørene, og spille rollen som er forventet ut fra de sosiale kodene som gjelder. I etableringsfasen jobber aktørene videre med å bygge opp sitt sosiale nettverk og posisjonere seg i nettverket. Her finnes det ulike strategier å ta i bruk, men viktigst er det å ha relasjoner til ulike aktører, slik at muligheten for å aktivisere en relasjon er der om vedkommende skulle ha behov for det. Det er også vesentlig å ha flere bein å stå på som uttøver, både i form av flere kontakter, men også ved kunne spille flere instrumenter eller ha andre tjenester å tilby nettverket.

Jeg har sett på frilansernes utveksling av tjenester, og det har kommet frem at frilanserne ofte må investere både tid og penger for å bygge opp sin posisjon i nettverket. Frilanseren har ingen garanti på at han eller hun vil få igjen for investeringene, men de er nødt å ta sjansen hvis de skal kunne lykkes. I vedlikeholdsfasen forsøkte jeg å vise at det er vanskelig å komme i en etablert posisjon som frilanser. Selv om en aktør er etablert, er vedkommende fortsatt avhengig av å vedlikeholde relasjoner. Forskjellen er at i vedlikeholdsfasen går vedlikeholdet mer av seg selv ved at aktørene er i jobbsirkulasjon og gjennom spillejobbene får pleiet relasjoner med andre aktører i bransjen.

I tillegg har jeg beskrevet avskallingsprosessen; Alle aktørene som faller fra underveis. Det er blitt avdekket at det forgår en tvungen og en mer frivillig avskalling fra frilansfeltet. Noen faller fra av rent økonomiske årsaker, da de ikke klarer å tjene nok på det å være utøvende musikere. Noen i denne kategorien velger å jobbe deltid, mens andre får musikken som hobby og blir vanlige lønnsinntakere. Den frivillige utskillingen er det jeg i avhandlingen har kalt det fjerde stadiet: Nemlig veien ut av frilanslivet og over i andre jobber innen musikkfeltet.

Situasjonen i musikkbransjen er i en omveltningssfase. Med nye kommunikasjonsmidler, og med en stadig større bruk av internett, har både lovlig og ulovlig nedlasting av musikk fra nettet økt betraktelig. Den ulovlige nedlastingen av musikk har igjen ført til lavere platesalg for de fleste plateselskapene, hevder plateselskapene selv. En av konsekvensene av lavere platesalg, er at det satses mindre på nye artister fra de store plateselskapene. For eksempel i Norge var det kun en ny artist som platedebuterte på et av de store plate-selskapene i 2007 (www.nrk.no). Dette går videre utover den enkelte frilansutøver i forhold til færre spilleoppdrag i studio så vel som mindre livejobber. I tillegg fører et lavere platesalg til mindre Gramo inntekter for den enkelte frilanser. Artister og band takler den nye situasjonen i bransjen på forskjellig måte. Flere prøver å markedsføre seg på internett via nettsider som "My space", hvor artisten legger ut musikken sin og informasjon om seg selv, i håp om å bli oppdaget. Et siste "stunt" som blir nevnt i media, er bandet Radiohead som har lagt ut hele albumet sitt "In Rainbows" for gratis nedlasting på nettet (www.bt.no). I følge bandet, er ønsket deres å spre musikken sin så mye som mulig, og dermed styrke inntjeningen på live- og performance siden. For Radiohead gikk platesalget bedre enn forventet. Da CD utgaven av albumet ble lansert 1.januar 2008, gikk den rett inn på 1.plass på den britiske albumlisten. Produksjef i Platekompaniet, Morten Lund, sier til Bergens Tidene at siden Radiohead var først ute med å legge albumet ut for gratis nedlasting, oppnådde de en enorm markedsføringseffekt. I følge Lund ville det blitt dyrt å betale for all den omtale de fikk i mediene like før plateslippet. Han mener videre at det er for tidlig å trekke noen konklusjoner om hvorvidt det lønner seg å gi bort musikk gratis.

Hvilke følger de ulike forandringene i musikkbransjen vil få for frilanserne på sikt, er selvsagt også for tidlig å konkludere med. Dersom live- og performance delen av musikken får en viktigere funksjon, vil det kunne bli en økning i etter-spørsel etter frilansmusikere.

Selv om musikk i større grad blir lastet ned fra nettet, vil det alltid være behov for å få spilt inn musikk. Hvis plateselskapene mister sin maktposisjon, vil andre investorer komme på banen: Kanskje innspillinger bli finansiert av reklame? Hvordan musikere skal forhandle frem avtaler med de ulike aktørene, vil det ble interessant å følge med på.

Avhandlingen har ikke fokusert på disse endringer vi muligens ser i musikkbransjen. Endringene i bransjen vil sannsynligvis få store konsekvenser for alle aktørene i bransjen, og det er flere spennende elementer ved disse endringene som vil være interessant for videre forskning.

Mitt fokus har vært å beskrive ulike strategier frilansere har benyttet for å etablere seg som musikere, vedlikeholde og bygge sitt nettverk, og ulike utfall av disse prosessene. Frilansmusikerne står i en spesiell situasjon, det er få ”normale” arbeidstaker-relasjoner tilgjengelig for dem. Som frilansere har de få formelle rettigheter. Jeg vil påstå at norsk musikk- og kulturliv er basert på idealistiske sjeler som går inn i en usikker bransje der det forventes at de selv skal bære all risiko.

Litteraturliste

- Aslaksen, Ellen K. 1997
Ung og Lovende. 90-tallets unge kunstnere - erfaringer og arbeidsvilkår. Rapport nr 8. Norsk Kulturråd
- Aslaksen, Ellen K. 2004
Ung og lovende. Unge kunstnere - erfaringer og arbeidsvilkår. Abstrakt forlag as
- Barnes, John A. 1954
Class and Committies in a Norwegian Island Parish. i *Human Relations*, viis. 39-58
- Barth, Fredrik 1966
Models of Social Organization. Occational papers no. 23. London: Royal Anthropological Institute
- Barth, Fredrik 1994
Manifestasjon og prosess. Oslo: Universitetsforlaget
- Bateson, G 1980
Mind and nature : a necessary unity, Bantam books, Toronto
- Bateson G. og Bateson M.C. 1987
Angels fear. New York. MacMillian
- Becker, Howard 1982
Art Worlds. University of California Press, Los Angeles
- Berkaak, Odd Are og Ruud, Even 1994
Sunwheels. Fortellinger om et rockeband. Oslo: Universitetsforlaget.
- Bjørkås, Svein 1998
Det muliges kunst. Arbeidsvilkår blant utøvende frilanskunstnere. Rapport nr. 12. Norsk Kulturråd.
- Bott, Elisabeth 1957
Family and social network: Roles, norms, and external relationships in ordinary urban families. London Tavistock
- Bruner, Edward M. og Turner, Victor W. 1986
The Anthropology of experience ; with an epilogue by Clifford Geertz. Urbana III. : University of Illinois Press
- Elstad, John Ivar og Pedersen, Kjersti Røsvik 1996
Kunstnernes økonomiske vilkår. Rapport fra Inntekts- og yrkesundersøkelsen blant kunstnere 1993-94. INAS-rapport 1996:1, Oslo.

- Featherstone, Mike 1991
Consumer Culture and Postmodernism. Sage publication, London, Newbury Park, New Dehli.
- Fergusson, James og Gupta, Akhil 1992
Space, identity and the politics of difference. Washington DC: Cultural Anthropology
- Frøystad, Kathinka 2003
Forestillingen om det "ordentlige" feltarbeid og dets umulighet i Norge. I red. Rugkåsa, Marianne og Thorsen, Kari Trædal *Nære stder, nye rom- Utfordringer i antropologiske studier i Norge*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag
- Giddens, Anthony 1976
New rules of sociological method. a positive critique of interpretative sociologies. New York: Basic Books.
- Goffman, Erwing 1992
Vårt rollespill til daglig: En studie i hverdagslivets dramatik. Oslo: Pax
- Granovetter, Mark S. 1973
The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, Vol 78, No. 6.
- Hannerz, Ulf 1980
Exploring the City. Inquiries Toward an Urban Anthropology. New York : Colombia University Press.
- Howell, Signe 2001
Feltarbeid i vår egen bakgård, noen refleksjoner rundt nyere tendenser i norsk antropologi. *Norsk Antropologisk Tidsskrift* nr 1-2.
- Hylland Eriksen, Thomas og Nielsen, Finn Sivert 2002
Til verdens ende og tilbake: antropologiens historie. Bergen: Fagbokforlaget.
- Mangset, Per 2004
Mange er kalt, men få er utvalgt. Kunstnerroller i endring. Rapport nr. 215, Telemarksforskning-Bø.
- Mauss, Marcell 1995 [1922]
Gaven. overs. Thomas Hylland Eriksen. Oslo: Cappelen Akademisk
- Mayer, Philip 1964
Labour Migrancy and the Social Network. In J. F. Holleman, J. Knox, J. W. Mann, and K. A. Heard, eds., *Problems of Transition*. Pietermaritzburg: University of Natal Press
- Mitchell, J. Clyde 1961
Social Change and the Stability of African Marriage in Northern Rhodesia. In Aidan Southhall, ed., *Social Change in Modern Africa*. London: Oxford University Press

Scott, John 2000

Social Network Analysis. A handbook. London: Sage Publications.

Strathern, Marilyn 1987

The Limits of Auto-Anthropology i *Anthropology at Home*, A. Jackson (red.).

McGraw-Hill.

Wadel, Cato 1991

Feltarbeid i egen kultur. Seek a/s, Flekkefjord.

Wadel, Cato 2005

Samhandling og relasjoner. Mellommenneskelig tenknig i dagliglivet. Seek a/s, Flekkefjord.

Weber, Max 1970 [1919]

Makt og byråkrati. overs. Dag Østeberg. Oslo: Gyldendal.

Østeberg, Dag 1994

Sosiologiens nøkkelbegreper. Cappelen Akademisk forlag as.

Andre kildehenvisninger

<http://www.bt.no/bergenpuls/musikk/article472701.ece>

http://www.byfarm.no/pages/nor/2-om_by_larm

<http://www.nrk.no/nyheter/kultur/1.3922954>

<http://www.musikerorg.no/tema.cfm?path=268,328>

http://du-store-verden.no/pdf/rapport_siste_utg1.pdf