

Status og integration på magtens felt for danske topdirektører

Anton Grau Larsen og Christoph Houman Ellersgaard

Indledning: Topdirektørernes symbolske og sociale integration i magtens felt¹

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

Michael Pram Rasmussen, bestyrelsesformand for A.P. Møller – Mærsk (Mikkelsen 2007: 105)

Man kan ikke alene ud fra en direktørs stilling afgøre, om han er en del af magtens felt, altså om han er en af de afgørende spillere for fordelingen af ressourcer i samfundet. Inklusionen i kernen af magtens felt følger ikke helt banalt en virksomheds størrelse eller en direktørs ”præstationer”. Der er knyttet en symbolsk økonomi til tildelingen af kontakter til og indflydelse på magtens felt. Det er de direktører, der er symbolsk anerkendt af de andre spillere på feltet, der har indflydelse. Vi vil i denne artikel argumentere for, at den sociale kapital har en særlig plads i tildelingen af symbolsk anerkendelse på magtens felt. Ved at kende direktørernes sociale kapital kan man således vurdere graden af deres inklusion på magtens felt.

Virksomhedernes evne til at integrere deres øverste chefer i magtens felt kan være af afgørende betydning for virksomheden, sektoren og den kapitalistiske klasse. Det skyldes, at de største danske virksomheder træffer beslutninger ikke alene med fokus på markedets adfærd eller investorenes disciplinerende blik. Ifølge Neil Fligstein (1996, 2002) er succes i høj grad afhængig af alliancer med de statslige aktører, der sætter rammerne for spillet på det økonomiske felt. Det er med Ralph Milibands (1969) ord; om statens gunst der kæmpes. Det er

gennem staten, at partikulære interesser universaliseres.

Men staten – og mere generelt magtfeltet – kan ifølge Bourdieu (2010) ikke blot reduceres til en overbygning som simpel refleksion af den økonomiske basis og magtfordeling i en unuanceret Marx-læsning. Snarere er de forbindelser, hvorigennem økonomiske organisationer kan påvirke det statslige bureaukrati – og andre institutioner tilknyttet magtfeltet – bundet til konkrete individer og relationer med deres delvist uafhængige dynamikker. Såvel konservative som marxistiske eliteteorier påpeger, hvordan kontakter etableres gennem fx fælles klasse- eller uddannelsesbaggrund og overlappende sociale cirkler (se fx Aron 1950; Miliband 1969). For en undersøgelse af elitens overlappende cirkler i skandinaviske lande inden for et feltteoretisk udgangspunkt, se (Denord et al. 2011)

Udover disse fællesstræk åbner Bourdieu med sit blik på magtens symbolske dimension for forståelsen af, hvordan disse fællestræk skaber et integrerende handlingspotentialer. Når de største virksomheders administrerende direktører mestrer den brede elitekultur – og ikke bare viser, at de kan agere inden for det økonomiske felt – gør deres personbårne magtressourcer dem til centrale mellemmand i mødet mellem forskellige former for kapital i magtens felt. De bliver til ”respekterede personer”. Kun ved at indgå i denne symbolske æresøkonomi kan man vinde resten af magtfeltets gunst og indgå i relationer af kapitalrekonversioner. Derfor er en forståelse af inklusionskriterierne til disse magtens cirkler (jf. Mills 1956) centralt. Kampene på magtfeltet drejer sig i høj grad om at definere de legitime former for kapital (Bourdieu 1996: 265) og således er der ikke ét fast hierarki for anerkendelse og tildeling af symbolsk kapital. Alligevel synes det at blive *inviteret* til netværk, bestyrelser eller lignende, hvor andre magtfulde agenter befinder sig, at fungere som en slags symbolsk konsekrering af individet. Derfor kan social kapital fungere som et mål for symbolsk kapital

¹ I udarbejdelsen af denne artikel har vi draget stor fordel af råd og vejledning fra vores kolleger på Sociologisk Institut, især Kristoffer Kropp, og Martin D. Munk. Derudover tak til Toke Skou Larsen. Samtidig er vi taknemmelige for gode råd og kommentarer fra de anonyme reviewere. Ansvar for artiklens indhold er selvfølgelig vores eget.

på magtens felt. At være inkluderet betyder, at man tager del i – og er anerkendt som individ inden for den symbolske æresøkonomi inden for magtfeltet.

Relationen mellem symbolsk og social kapital kan forstås som struktureret af en Matthæuseffekt (jf. Merton 1968), hvor adgangen til de rette sociale cirkler åbner op for symbolsk anerkendelse, som igen giver adgang til nye sociale cirkler. De symbolske og sociale ressourcer akkumuleres og medvirker til deres yderligere akkumulation. Dette må ikke forstås tautologisk: ”Du får kontakter, fordi du er magtfuld, og du er magtfuld, fordi du får kontakter”, men processuelt. Hvis agenter opnår en position med tilstrækkelig symbolsk kapital – eller rekonverterer anden kapital – åbnes op for at indgå i den sociale og symbolske økonomi i elitekredsene.

Denne artikel vil forsøge at belyse ovenstående dynamik ud fra et prosopografisk studie af de 100 vigtigste topdirektører i Danmark. Som de agenter, der i høj grad administrerer den økonomiske og organisatoriske kapital, er dynamikkerne omkring topdirektørernes integration på magtens felt særligt interessante, fordi disse i Bourdieus (1986, 1996:274, 2005:194) optik repræsenterer og besidder den dominerende og lettest rekonverterbare kapitalform i magtfeltet. Derfor er relationen mellem virksomheden og dennes direktørs position interessant: Hvilke direktører fra hvilke virksomheder opnår social og symbolsk kapital på magtens felt? Hvilke forskelle er der i de former for social og symbolsk kapital, de forskellige typer af direktører – henholdsvis ejere og forvaltere – får adgang til? Hvor mange topdirektører er integrerede i magtens felt?

Disse spørgsmål besvares indledningsvis gennem en teoretisk afklaring af den sociale og symbolske kapitalers rolle på magtfeltet inden for Bourdieus og Mills arbejde. Efter en kort beskrivelse af datagrundlaget vil vi analysere topdirektørerne ud fra deres relation til magtfeltet. Med en beskrivelse af tildelingen af royal anerkendelse (i form af ordner og invitationer), bestyrelsesposter og netværk, forbindelser til stat, politik og videnskab samt løn og boligforhold tegnes et billede af topdirektørerne som en symbolsk anerkendt og velintegreret gruppe. Relationerne mellem disse forskellige indikatorer på symbolsk, social og økonomisk kapital undersøges gennem specifik multipel korrespondance analyse. Herigennem konstrueres et rum for social og symbolsk kapital i magtfeltet blandt danske topdirektører. Dette rum holdes op imod karakteristika for virksomhederne og direktørernes sociale baggrund. Analysen munder ud i en vurdering af sammenfaldet mellem

social og symbolsk kapital. Til slut diskuteres betydningen af Mathæus-effekten for symbolsk kapital i relation til størrelsen af en magtelite i Danmark.

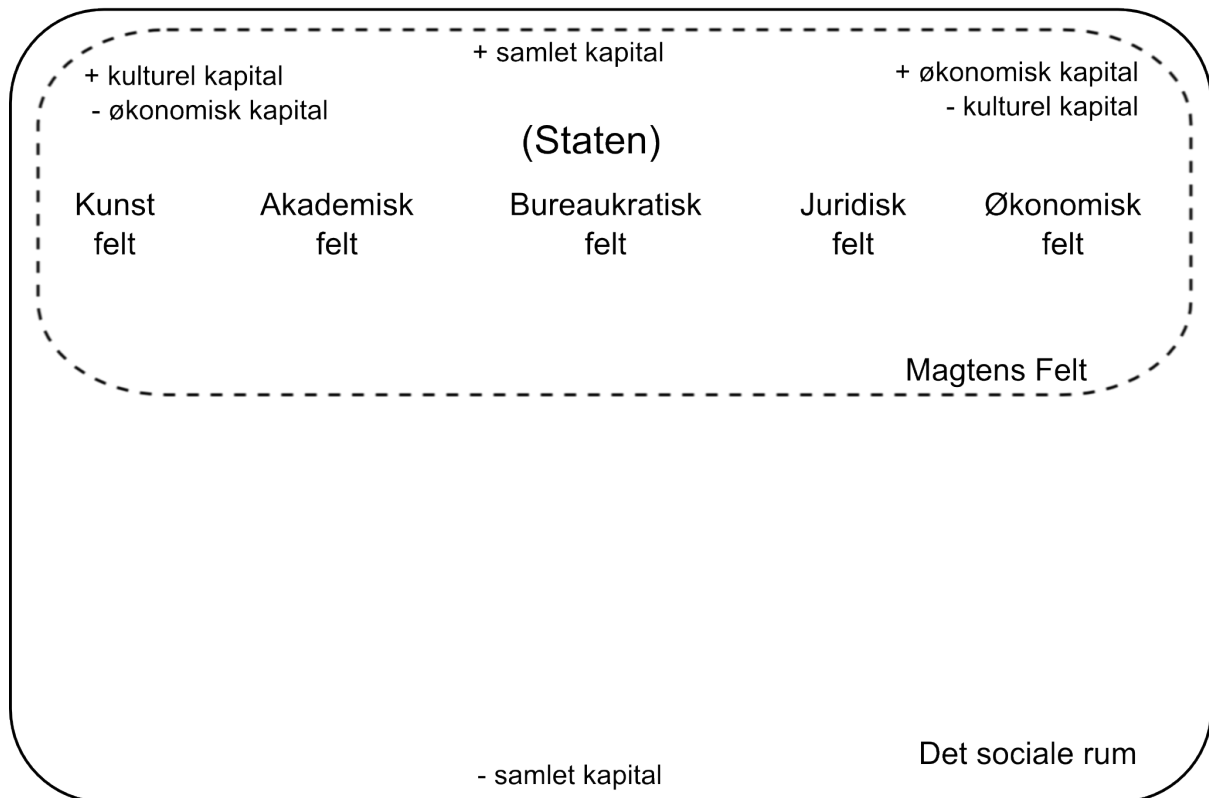
Magtfeltet og circles of power

Man finder hos Bourdieu og C. W. Mills lignende beskrivelser af vestlige samfunds eliter (Burawoy 2010). Samfundet er bygget op af hierarkisk organiserede sektorer, og aktørerne i toppen af disse sektorer (eller felter) indgår i et samlende og integrerende felt, hvor kampene om ressourcerne imellem sektorerne udspiller sig. Hos Bourdieu bruges magtens felt og hos C. W. Mills ”the power elite” eller ”the higher circles of power” (Mills 1956). I USA finder Mills, at magten er centraliseret omkring de økonomiske, militære og statslige sfærer. I Frankrig finder Bourdieu de centrale modsætninger i eliten mellem den økonomiske og den kulturelle elite jf. Figur 1. Kampene på magtens felt afgør vekselforholdet imellem de forskellige kapitalformer, men samtidig fungerer de integrerende:

The existence of a plurality of partially independent principles of hierarchization sets a de facto limit to the struggle of all against all among the dominant. It fosters a form of complementarity which is the basis of a veritable organic solidarity within the division of labour of domination. Thus the couple of those who act and those who speak is at once antagonistic and complementary, the division of labour of domination being accomplished within and through the conflict which links them. (Wacquant 1993: 25)

Ud af dette opstår der en art meta-kapital på magtfeltet (Hansen og Hammerslev 2010: 21). Denne metakapital er afgørende for vekselforholdet mellem kapitalformerne, og kampene om den er reelt set en kamp om staten og definitionen af staten. At det er staten, der bliver samlingspunktet omkring magtkampene i samfundets top, skyldes, at staten fungerer som ”the central bank of symbolic credit” (Wacquant 1993: 39). Den statslige anerkendelse af de forskellige kapitalformer er nødvendig, fordi ingen magt ifølge Bourdieu (1996: 265) kan være tilfreds med at eksistere i sin rå form, og statens anerkendelse kan give partikulære interesser en universel form.

Figur 1. Magtens Felt



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

Disse kampe udføres af individer, der som et resultat af de reproduktionsmekanismer, der ligger til grund for magtfeltet, allerede er disponeret til feltets struktur. Kampene foregår derfor imellem individer, der i det store hele anerkender den nuværende orden. Resultatet af kampene på magtfeltet vil derfor ifølge Aron (1950: 10) ikke ændre radikalt på magtforholdene imellem sektorerne. Sådanne ændringer kræver ifølge Aron radikale brud med reproduktionsmekanismerne til og sammensætningen af eliten. Heraf følger, at et hvert studie af eliten eller lignende må have et blik for, hvordan man opnår adgang til eliten, og hvad adgangskriterierne gør for at skabe en mere eller mindre ensartet elitekarakter. Vi vil nu kort gennemgå reproduktionsdynamikkerne (se evt. Ellersgaard og Larsen 2011) i forhold til positionen som topdirektør, før vi afklarer, hvilken betydning reproduktionsmekanismer har for adgangen til social og symbolsk kapital i magtfeltet.

Habitus og karakter

Denne forståelse af magtfeltet som organisk integreret igennem gensidig anerkendelse af modstanderes magtressourcer (kapitalformer) kan suppleres af de

empiriske studier, der viser en markant ensartethed i kultur og holdninger i eliten (Statens offentlige utredninger 1990; Bürklin og Rebenstorf 1997; Bauer og Bertin-Mouro 1999; Hartmann 2000; Gulbrandsen 2005; Maclean et al. 2006). Flertallet blandt de 100 topdirektorerne deler en eksklusiv social baggrund (Ellersgaard og Larsen 2011) og gjorde det også i 1955 (Hansen 1964), og i de større industrilande har den økonomiske elites sociale rekruttering formået at forblive eksklusiv de sidste 250 år (Kaelble 1980: 415–6).

Samtidig er magtfeltets aktører bundet sammen af ensartede klassemæssige forhold; relativt høje indkomster, ensartede boligforhold, stabile ansættelsesforhold og et modsætningsforhold til laverestående ansatte. Disse kulturelle og strukturelle forhold skaber grobunden for en art ”mekanisk” solidaritet baseret på homogenitet. Elitens homogene karakter pointeres af Mills i hans beskrivelse af adgangsvejene til de delvist overlappende kredse, der udgør magteliten:

All the structural coincidence of their interests as well as the intricate, psychological facts of their origins and their education, their careers and their associations make possible the psychological

affinities that prevail among them, affinities that make it possible for them to say of one another: He is, of course, one of us. And all this points to the basic, psychological meaning of 'class consciousness'. (Mills 1956: 283)

Denne solidaritet er ikke alene et udtryk for ligheden i deres klassebaggrund og uddannelse, men i vid udstrækning et resultat af de selektionsmekanismer, der lukker nye individer ind i de afgørende kredse (Mills 1956: 281). Her stilles der klare krav til, hvad Mills betegner som topdirektørens karakter (som kan forstås som afledt af deres symbolsk dominerende habitus, se nedenfor).

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

For direktører er det de direktører med den rette klassebaggrund, der har lettest ved at opnå inklusion i de bedste kredse (Mills 1956: 142; Marceau 1989: 6; Hartmann 2000). Selvom den rette karakter i nogen udstrækning arves, er det ikke dette aspekt, der er centralt i denne sammenhæng, men snarere at karakter (eller habitus) formes af de dominerende kriterier for anerkendelse. Man vil derfor finde en delvis overensstemmelse mellem styrkeforholdene imellem kapitalformerne på magtens felt og de kriterier for anerkendelse, der former individerne i de øverste positioner (i dette tilfælde topdirektører). De dominerende er derfor, allerede inden de træder ind på magtens felt, blevet disponeret til at anerkende den eksisterende orden, da det var et kriterium for inklusion.

We instinctively recognize the ones who are and the ones who aren't, a top industrial leader states, adding that 'when you're part of the establishment, you don't talk about the establishment.' It is obvious that 'there are truly no men of the left in the establishment' but here again it all comes down to the way one behaves; and [...] people have nothing but scorn for the "trouble-makers" who in their progressiveness, betray their caste and give the game away. (Bourdieu 1996: 317)

Inklusionen i magtfeltet kan derfor ses som et resultat af flere mangeartede selektionsprocesser, der producerer en ensartet og solidarisk integreret elite. Inklusionen i magtfeltet er ikke noget, der direkte kan arves, men samtidig er det heller ikke noget, der alene afgøres af en organisations styrke. Der er derfor ingen automatik i magtfeltet, der siger, at de aktører med den højeste økonomiske eller akademiske kapital også er spillere på magtens felt². Magtfeltet kan ikke reduceres til simple styrkeforhold eller "nobilitet", men må forstås som et resultat af en symbolsk æresøkonomi, der gavner bestemte sociale egenskaber og klasser. Vi vil i det følgende afklare relationen mellem social og symbolsk kapital i magtfeltet og derigennem forsøge at vise, at den symbolske kapitalform i form af renommé og ære udgør den dominerende kapitalform inden for magtfeltet.

Symbolsk og social kapital i magtfeltet

Den symbolske kapital udspringer af Bourdieus analyser af den kabylske æresøkonomi. Den symbolske æresøkonomi maskerer den "rå" økonomi sådan, at de materielle forudsætninger ikke fremstår "for tydeligt".

Symbolic capital, a transformed and thereby *disguised* form of physical "economic" capital, produces its proper effect inasmuch, and only inasmuch, as it conceals the fact that it originates in "material" forms of capital which are also, in the last analysis, the source of its effects. (Bourdieu 2007: 183)

Den symbolske kapital afspejler de andre kapitalformer, men kan i sig selv ikke reduceres til dem, og fungerer som en eufemisme for de andre magtformer. I den forstand kan symbolsk kapital opfattes som den legitime form af andre kapitalformer.

If belonging to the establishment is so closely linked to the seniority of one's establishment in business, this is undoubtedly because symbolic capital consisting of recognition, confidence, and, in a word, legitimacy has its own laws of accumulation that are distinct from those of economic capital. (Bourdieu 1996: 318)

Denne legitime kapitalform er et resultat af aktørens fremvisning af de nødvendige symboler og opret-

² For den akademiske kapital vedkommende eksemplificeret ved den excentriske top-fysiker.

holdelse af gaverelationer. Hvilket over tid transformerer aktørens kapitalformer til den særlige form for tillid, der er symbolsk kapital. Som Bourdieu skriver:

Once one realizes that symbolic capital is always *credit*, in the widest sense of the word, i. e. a sort of advance which the group alone can grant those who give it the best material and symbolic *guarantees*, it can be seen that the exhibition of symbolic capital (which is always very expensive in economic terms) is one of the mechanisms which (no doubt universally) make capital go to capital. (Bourdieu 2007: 181)

Her er der en klar parallel til den sociale kapital, der i sin korteste definition er kapital per proxy, men som er afhængig af den symbolske kredit, individet har oparbejdet i de grupper, han indgår i (Bourdieu 1986: 52–3). Det er derfor ikke muligt at forstå social kapital uden den symbolske kapital, der legitimerer, at en forbindelse aktiveres. Det er gennem udvekslingen af ressourcer, der i deres form som gaver, bliver til symbolske former for anerkendelse, at en gruppe vedligeholder sig selv og markerer dens afgrænsning (Bourdieu 1986: 52).

Men samtidig kan sociale forbindelser fungere som en symbolsk kapital. Ved at have offentligt kendte relationer til individer med legitimerede former for kapital, blåstempler aktørens egen kapital, og samtidig stadfæstes mængden af kapital hos aktøren. Denne mekanisme er særligt relevant på magtens felt, hvor kampene centrerer sig om vekselsforholdet mellem de forskellige kapitalformer. Når værdien af et subfelts kapitalformer skal afgøres, er en af de bedste indikatorer på vekselsforholdet mellem fx kirkelig, akademisk og økonomisk kapital, om en bestemt kapitalform inkluderes i prestigefyldte netværk. Altså om andre i eliten mener, at en biskops titel er magtfuld og legitim nok til at give taletid i de lukkede kredse. Samtidig indikerer medlemskabet den mængde af symbolsk arbejde, aktøren har investeret i kredsen og dermed også hans legitimitet. Disse mekanismer peger på, at symbolsk kapital i form af social kapital vil være en stærk differentieringsmekanisme i magtens felt, på samme måde som social kapital er altafgørende for, om en direktør opnår sin toppost (Harvey og Maclean 2008: 111).

Matthæus-effekten

Vi vil nu kort se på en af de centrale ”love” for akkumulationen af symbolsk kapital; Matthæus-effekten (eller cumulative advantages), som den

beskrives af Robert K. Merton:

The concept of cumulative advantage directs our attention to the ways in which initial comparative advantages of trained capacity, structural location, and available resources make for successive increments of advantage such that the gaps between the haves and the have-nots in science (as in other domains of social life) widen until dampened by countervailing processes. (Merton 1988: 606)

Matthæus-effekten, der har sit navn fra evangeliet, beskriver den proces, hvormed alle former for ressourcer koncentrerer eksponentielt, indtil akkumulationen til sidst standses af modsatrettede tendenser. Den, der har meget af en dominerende kapitalform (fx videnskabeligt omdømme), får lettere adgang til andre kapitalformer, der giver grobund for at producere mere af den dominerende kapitalform. Deraf følger, at ressourcer og kapital vil følges ad i en opadgående spiral.

Matthæus-effekten for symbolsk kapital er et resultat af den symbolske kapitalers kollektive karakter. Dvs. at et netværk, institution eller en titel får status alt efter medlemmernes samlede kapital (Bourdieu 1986; 1996: 79–81, 201). Dette fører til, at et prestigefyldt medlem bliver hævet op af de andre medlemmer, og de bliver hævet op af ham. Et netværk er prestigefyldt, fordi det kun lukker de fineste medlemmer ind, og medlemmerne har prestige, fordi de er med i et prestigefyldt netværk. Denne nærmest tautologiske cirkel af gensidig anerkendelse er med til at skabe stor ulighed i koncentrationen af symbolsk kapital og kan fungere som en effektiv barriere mellem de direktører, der er en del af etableringen og dem, der ikke er. Placeringen i denne cirkel af gensidig anerkendelse former ifølge Mills derfor også individets karakter:

In these diverse contexts, prestige accumulates in each of the higher circles, and the members of each borrow status from one another. Their self-images are fed by these accumulations and these borrowings, and accordingly, however segmental a given man's role may seem, he comes to feel himself a 'diffuse' or 'generalized' man of the higher circles. (Mills 1956; 282)

Som Mills indikerer ovenfor har den gensidige given af status en integrerende effekt, hvor de, der har fået meget af de statusgivende netværk, føler en vis loyalitet over for det, der er årsagen til deres sym-

bolske ressourcer. Hvis Matthæus-effekten gør sig gældende inden for akkumulationen af symbolsk kapital på det danske magtfelt, må man forvente eksponentielt stigende koncentration af kapital med en lille gruppe, der besidder størstedelen af de symbolske goder.

Magtfeltets opbygning integrerer altså gennem arbejdsdeling og konflikt, men er samtidig også holdt sammen af ensartede habituelle dispositioner og reproduktionsmekanismer. Fordi kampene på magtfeltet handler om legitimeringen af kapitalformerne, er det således den symbolske kapital – den legitimerede kapital – der er afgørende på magtens felt. Som et resultat af slægtskabet mellem symbolsk og social kapital kommer netværk til at fungere som en central form for – og indikation på – symbolsk kapital på magtens felt (De Nooy 2003). Aktørerne legitimerer gensidigt deres symbolske kapital i de prestigefyldte netværk. Dette antages at føre til en Matthæus-effekt, hvor kapitalen ikke akkumuleres lineært, men eksponentielt.

Data og metode

Denne undersøgelse baserer sig på prosopografiske data fra offentlige tilgængelige kilder heriblandt Kraks Blå Bog, Greens Erhvervsinformation, OIS, FOA, CVR og diverse journalistiske portrætartikler fundet gennem Infomedia. Vi trækker på tidligere prosopografiske studiers design til udvælgelsen af datakilder og konstruktionen af variable og indikatorer (jf. fx Bourdieu 1996; Maclean et al. 2006; Hjellbrekke og Korsnes 2009).³

Topchefen fra 82 virksomheder er udvalgt på baggrund af størrelse af omsætning eller antallet af ansatte i virksomheden: henholdsvis mindst fem mia. kr. og 5.000 ansatte. Ydermere er virksomheder kun udvalgt, såfremt de havde mindst 500 ansatte. Således indfanges både virksomheder med stærk finansiell og organisatorisk kapital (Bourdieu 2005; 190). For de 82 virksomheder er der indhentet data på blandt andet; omsætning, størrelse, antal ansatte, alder, ejerskabsstruktur og omtale. Data er indhentet fra virksomhedernes årsregnskaber fra 2004 til 2007.

For de største virksomheder, fx A.P. Møller - Mærsk, Danske Bank og Arla, er ikke kun topdirektørens forhold undersøgt, men også yderligere i alt 12 direktionsmedlemmer er inddraget. Endelig er seks ejer-ledere - tidligere administrerende direktører, der nu sidder som bestyrelsesformænd for selskaber, de selv ejer (eller er en central del af ejerkredsen i), fx

Lars Larsen fra JYSK eller Tom Kähler fra Rockwool - medtaget. Det giver en population på i alt 100 topdirektører.

Konstruktionen af rum foregår ved hjælp af geometrisk dataanalyse, (se fx Hjellbrekke et al. 2007; Lebaron 2008; Andrade, Karlson, og Bæk 2011), nærmere bestemt den specifikke multiple korrespondanceanalyse (Le Roux og Rouanet 2004), der blandt andet muliggør, at individer, der ikke er information om på alle variable, alligevel kan indgå som aktive i konstruktion af rummene.⁴ På den måde kan man identificere de ”skjulte relationer” i data (Jæger 2006; 52) ud fra en statistisk metode, der ikke bryder, men ligger i forlængelse af Bourdieus relationelle blik på det sociale (Bourdieu, Chamboredon, og Passeron 1991; 251; Broady 1988). Metoden er således ikke blot deskriptiv, men kan afdække de strukturer, der er generative for strategier på feltet (Bourdieu 2005; 102–3). Således kan korrespondanceanalysen benyttes til at identificere kapitalformer på magtens felt (Bourdieu 1988; Bourdieu 1996; Bourdieu 2005; Hjellbrekke og Korsnes 2009).

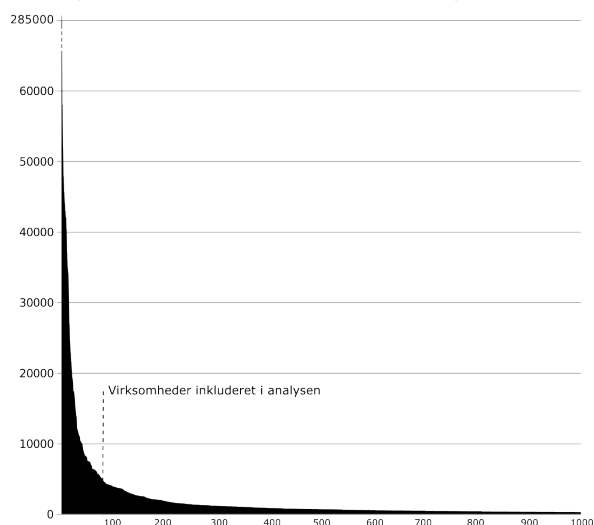
Virksomhedens prestige

For at undersøge relationen mellem direktørens integration i magtfeltet og hans virksomheds organisatoriske kapital vil vi nu optegne et billede af, hvordan feltet af store virksomheder ser ud i dag, herunder sammenhængen mellem størrelse og prestige. Forståelsen af hvordan prestige tildeles store virksomheder er central for at kunne beskrive, hvordan topdirektøren kan agere på magtfeltet.

³ Se evt. (Ellersgaard og Larsen 2010; 147–57) for yderligere detaljer.

⁴ Analysen er udført ved hjælp af Soc.ca-pakken til R (Gru Larsen, Andrade, og Ellersgaard 2012). Pakkens kode er baseret på Michael Greenacres ”ca” pakke (Greenacre og Nenadic 2007), men med et mere brugervenligt interface, nye grafiske funktioner og relevante hjælpefunktioner. Metodisk og matematisk implementerer pakken Brigitte Le Roux's specifikke korrespondance analyse (B. Le Roux og Rouanet 2010; Brigitte Le Roux og Rouanet 2004). Koden til pakken kan hentes på: <https://github.com/Rsoc/soc.ca/>

Figur 2. Top 1000: Virksomheder efter omsætning i 1000 kr.



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

Men for at forstå forskellene i tildelingen af symbolsk kapital til topdirektører, er det ikke nok alene at se på forskellene i størrelse, men også i virksomhedens symbolske ressourcer, eller det vi her vil kalde virksomhedens prestige. Virksomhedens

prestige eller renommé har stor betydning for, om en direktør bliver inkluderet og dekoreret. Prestigen, den symbolske styrke eller virksomhedens brand er udtryk for et aggregat af virksomhedens størrelse, omtale, berømmelse, branchens vigtighed for den nationale økonomi, virksomhedens alder, ejerskabsforhold og meget mere. Men selvom prestigen kan løftes af mange elementer, er der meget, der tyder på, at der også her er tale om en Matthæus effekt, hvor de forskellige elementer følges ad (se vores analyse af rummet af topvirksomheder i (Ellersgaard og Larsen 2010; 134–5)).

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

Den symbolske økonomi, der styrer virksomhedernes prestige, bevæger sig altså efter sin egen logik, der kun delvist følger virksomhedens økonomiske præstationer. Det har fx betydning, i hvilken grad en virksomhed spiller ind i den nationale selvforståelse. Den danske stat har fx strategiske interesser, der er stærkere knyttet til bestemte virksomheder. Det gælder især eksportvirksomhederne, der hiver udenlandsk valuta til Danmark, og på den måde forbedrer den danske handelsbalance (Iversen og Andersen 2008: 316ff). Statens interesser bliver til befolkningens interesser, hvilket afspejler sig i den omtale virksomhederne får, fx er eksportvirksomheder i gennemsnit tre gange så hyppigt omtalt i bøger som rene hjemmemarkeds-virksomheder (Ellersgaard og Larsen 2010: 117). En direktørs mulighed for at opnå social og symbolsk kapital på magtens felt vil følge virksomhedens prestige og ikke blot dens størrelse. I den følgende korrespondanceanalyse vil fordelingen af symbolsk og social kapital for direktørerne blive holdt op imod fordelingen i virksomhedernes størrelse og prestige.

Kapitalformerne

Denne undersøgelse vil se på forskellene imellem topdirektørerne, men det er vigtigt at huske at denne gruppe er ekstremt ens og homogen. Af de 100 direktører er to kvinder, seks er fra arbejderfamilie, fem er udlændinge, 92 er gift, 54 har en kandidatuddannelse og 41 havde deres første stilling i management og ledelse. For en international sammenligning af populationen, se (Ellersgaard og Larsen 2011). Dette er ikke overraskende i en så eksklusivt defineret gruppe, at man kunne forvente, at der ikke var de store forskelle på den mængde af de symbolske ressourcer, de hver især har opnået.

Men som det vil fremgå både af den følgende tabelgennemgang og korrespondanceanalyse, så er der markante forskelle i fordelingen af de forskellige kapitalformer. I det følgende vil vi se på de indikatorer, der indgår aktivt i konstruktionen af feltet. Tabel 1 og tabel 2 er organiseret i headings (Lebaron 2008), der hver indfanger anerkendelse fra forskellige dele af magtens felt. Af tabellerne fremgår også, hvor stort et bidrag de forskellige modaliteter og variable har for de to første dimensioner i korrespondanceanalysen. De fleste mål har hovedsageligt en symbolsk karakter og er derfor ikke et direkte udtryk for direktørens magtressourcer. Samtidig er en variabel sjældent kun udtryk for symbolsk kapital. Målet med den følgende gennemgang er at give læseren et detaljeret indblik i kapitalformerne, og hvordan de relaterer sig til magtens felt.

Omtale og biografier

Som det blev gjort klart tidligere, er der meget stor forskel på den samlede mængde af kapital i de forskellige virksomheder. Forskellenes eksponentielle og monopolistiske karakter går igen hos direktørerne, så selv inden for en så ekstremt elitær gruppe som de 100 øverste topdirektører er der meget markante forskelle i den symbolske anerkendelse. Som det fremgår af tabel 1, er omtalen meget ulige fordelt. Men hvor det er normen, at de fleste direktører er nævnt i mere end 50 artikler på et år, er det kun meget få direktører, der er blevet biograferet. Mængden af omtale i artikler afhænger i vid udstrækning af virksomhedens PR strategi. Børsnoterede virksomheder og deres direktører er derfor langt mere synlige. En stærk forbundet og offentligt kendt direktør kan samtidig tiltrække opmærksomhed til en virksomhed⁵.

⁵ Et godt eksempel er forskellen på de to forsikringsdirektører Stine Bosse fra TrygVesta og Henrik Ramlau-Hansen fra Danica. På trods af store ligheder i størrelse, omtale og forretningsområde, er Ramlau-Hansen personligt omtalt 45 gange, mens Bosse er omtalt 438 gange og er som en af kun otte direktører biograferet.

Men her er det vigtigt at huske, at direktørens offentlige profil er aktivt understøttet af virksomheden. Hvor artiklerne distribueres af aviserne, udgives biografierne af forlagene og indfanger en anden vurdering af direktøren. Her lægges vægt på tyngde, historie og særkende. Det er derfor hovedsageligt de allerstørste virksomheders ledere eller ejerne, der biograferes. Omtalen kan være en ressource, fordi det stadfæster direktørens vigtighed; det er uomgængeligt, at han er en, man må regne med, når han er kendt. Man kunne måske forvente, at "for meget" omtale kunne trække ned i rummet, men som den senere analyse viser, så er det ikke tilfældet. Dette skyldes, at omtale hænger sammen med virksomhedens prestige, og at omtale opfattes som et vilkår for direktørposten i de største virksomheder.

Royal anerkendelse

Den royale anerkendelse afspejler direktørens tilknytning til og anerkendelse inden for en bestemt højborgerlig elite centreret omkring hoffet (Maclean, Harvey, og Press 2006: 182). Kongehuset tildeler invitationer og ordner ud fra en vurdering af direktørens karakter og virksomhedens prestige. Da det er ministerierne, der indstiller direktører til ordner, er de derfor i nogen grad udtryk for vurderinger inden for staten af karakteren af virksomheden, direktøren og dennes betydning for nationen⁶. Det er værd at undersøge i hvilken grad, kongehuset fungerer som en af de centrale gatekeepers til de mest magtfulde kredse i Danmark, og om de styrer adgang til en dansk ækvi-valent til det franske "establishment" (Bourdieu 1996, 315 ff). Som det ses i tabel 1, er det kun et mindretal af direktørerne, der findes værdige til de forskellige former for symbolsk anerkendelse, som kongehuset og udenlandske stater fordeler.

⁶ Men der er også et socialt netværks element i tildelingen af ordner og invitationer, hvor de direktører, der plejer omgang med hoffet også tildeles mere anerkendelse som et resultat af personlige venskaber.

Tabel 1: Bidrag og fordelinger for de aktive variable

	Dim.1 (%)	Dim.2 (%)	Aktive individer	Alle individer
<i>Omtale og biografier</i>	<i>16,4</i>	<i>3,4</i>		
Artikler: 0-10	2,3	1,9	19	36
Artikler: 50-300	0,2	0,0	33	44
Artikler: Over 300	4,5	1,4	20	20
<i>Total</i>	<i>7,0</i>	<i>3,3</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Biograferet	8,5	0,1	7	7
Ikke biograferet	0,9	0,0	65	93
<i>Total</i>	<i>9,4</i>	<i>0,1</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
<i>Royal anerkendelse</i>	<i>16,2</i>	<i>15,1</i>		
Dansk orden	4,6	5,6	23	23
Ingen danske orden	2,1	2,6	49	77
<i>Total</i>	<i>6,7</i>	<i>8,2</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Udenlandsk orden	1,5	5,8	10	10
Ingen udenlandske ordner	0,2	0,9	62	90
<i>Total</i>	<i>1,7</i>	<i>6,7</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Royal invitation	4,3	0,1	32	32
Ingen royal invitation	3,5	0,1	40	68
<i>Total</i>	<i>7,8</i>	<i>0,2</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
<i>Direktører og bestyrelsesmedlemmer</i>	<i>23,7</i>	<i>27,1</i>		
VL-gruppe: 1, 3 eller 46	1,5	1,2	23	23
VL-gruppe: Ikke 1, 3 eller 46	2,1	2,5	23	23
VL-gruppe: Ikke medlem	0,0	6,4	26	54
<i>Total</i>	<i>3,6</i>	<i>10,1</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Årets Leder	6,1	0,4	10	11
Ikke Årets Leder	1,0	0,1	62	89
<i>Total</i>	<i>7,1</i>	<i>0,5</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Topnetværk: Samtalegruppen	5,5	2,0	5	5
Topnetværk: Netværket	0,6	5,7	7	7
Topnetværk: Ikke i topnetværk	0,9	1,5	60	88
<i>Total</i>	<i>7,0</i>	<i>9,2</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Bestyrelsesposter: +4	0,7	1,5	9	11
Bestyrelsesposter: 1-3	0,4	0,4	44	55
Bestyrelsesposter: Ingen	0,2	0,0	19	34
<i>Total</i>	<i>1,3</i>	<i>1,9</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Flere top bestyrelsesposter	0,5	3,7	7	7
Enkelt top bestyrelsespost	2,8	0,5	15	15
Ingen top bestyrelsesposter	1,4	1,2	50	78
<i>Total</i>	<i>4,7</i>	<i>5,4</i>	<i>72</i>	<i>100</i>

Det gennemsnitlige bidrag pr. modalitet er 1,8 %

Direktører og bestyrelsesmedlemmer

I tabel 1 ser vi forskellige former for professionelle netværk og bestyrelser. Disse netværk har den eksklusive gruppes dobbelte karakter af symbol og ressource. Fordi magtfulde individers tid er en naturligt knap ressource, kan det at have fået del i andres tid fungere som statusgivende (Goffman 1951, 299). Når en social relation bliver kendt, fx gennem en officiel medlemsliste, bliver det en konkretisering af individernes kapital. Den symbolske værdi af medlemskabet følger den samlede kapital-sammensætning af de involverede parter. Et godt eksempel er VL-grupperne, der hovedsageligt har direktører som medlemmer, men også departementschefer, professorer, rektorer, journalister etc. Grupperne er selvsupplerende karrierenetværk, og folk inkluderes med hensyntagen til tyngde og personlige egenskaber. De mest prestigefyldte VL-grupper antages at være: 1, 3 og 46, hvor fx gruppe nr. 3 tæller folk som Niels Smedegaard Andersen (Mærsk), Karsten Dybvad (DI), Karsten Ohrt (Statens Museum for Kunst), Maria Rørbye Rønn (DR) og Ove Ullerup (Hofmarskal). VL-grupperne afspejler derfor inklusionen i de netværk, der integrerer på tværs af magtens felt. Modsat netværk, som VL, Netværket og Samtalegruppen, har virksomhedsbestyrelser beslutningskraft. Det at betro en aktør med indflydelse over sin virksomhed er udtryk for en meget høj grad af tillid og integration. Bestyrelsesposter er derfor ofte anvendt i litteraturen som et mål for, hvor integreret en elite er (Scott 1991b; Christiansen, Møller, og Togeby 2001; Gulbrandsen et al. 2002; Hjellbrekke et al. 2007; Vedres og Stark 2010; Schøtt 2003). I studiet af bestyrelsesposter er der mange faldgrupper i forhold til at identificere den centrale form for medlemskab.

De fleste topdirektører har bestyrelsesposter, men kun de færreste får adgang til bestyrelseslokalet i andre topvirksomheder. Næsten en fjerdedel af topdirektørerne er medlemmer af de tre mest prestigefyldte VL-grupper, mens mere uformelle netværk som "Netværket" og "Samtalegruppen" er forbeholdt et lille mindretal. De fleste prestigefyldte former for social kapital er altså noget, der tildeles et mindretal af direktørerne. Spørgsmålet er så, om der er tale om, at forskellige direktører vurderes egnede til bestemte medlemskaber, eller om disse koncentrerer hos en mindre gruppe særligt integrerede topdirektører.

Stat, politik og videnskab

I tabel 2 fremgår det hvor mange af direktørerne, der har haft held til at integrere direkte på tværs af eliter. Stærkest udtrykt i det lille mindretal af topdirek-

tørerne, der har fået plads i henholdsvis offentlige kommissioner eller har politikere i deres virksomheds bestyrelse. Det er disse direktører og virksomheder, der genkendes af andre eliter som havende den tilstrækkelige kapital til, at de skal knyttes tættere til fx den statslige elite. Denne integration er, som det fremgår, relativt sjælden. Modsat er det et udtryk for eksklusion, hvis en direktør eller virksomhed ikke er repræsenteret i Danmark-Amerika Fonden⁷. En stærk relation til staten kan opfattes som en konsekkrering af direktøren og identificerer denne direktør som repræsentant for interesser og synspunkter, der gælder udover hans specifikke virksomhed. En sådan relation gør direktøren til repræsentant for hele det økonomiske felt.

Virksomheden og boligen, den økonomiske anerkendelse og position

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

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

Betydningen af boligens centrale placering er også vist af et studie af venskaber i den franske erhvervs-elite (Kadushin 1995), der finder, at venskaber oftere knyttes blandt aktører, der også bor tæt i de prominente kvarterer i Paris, hvilket er parallelt til Mills beskrivelse af byeliten (Mills 1956: 47).

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

⁷ DAF er en fond, hvis bestyrelse samler de ledende indenfor stat, universiteterne og industrien.

Tabel 2: Bidrag og fordelinger for de aktive variable (fortsat)

	Dim.1 (%)	Dim.2 (%)	Aktive individer	Alle indivi der
<i>Stat, politik og videnskab</i>	<i>13,9</i>	<i>21,5</i>		
Bestyrelse: Videnskabsfolk	1,5	2,9	15	18
Bestyrelse: Ingen videnskabsfolk	0,4	0,8	57	82
<i>Total</i>	<i>1,9</i>	<i>3,7</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Bestyrelse: Politikere	0,0	2,8	14	15
Bestyrelse: Ingen politikere	0,0	0,7	58	85
<i>Total</i>	<i>0,0</i>	<i>3,5</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Amerika Fonden: Bestyrelsesmedlem	1,8	1,0	29	29
Amerika Fonden: Virksomheden repræsenteret	0,5	0,6	16	21
Amerika Fonden: Ikke medlem	3,8	2,5	27	50
<i>Total</i>	<i>6,1</i>	<i>4,1</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Post i videnskabelig institution	2,4	5,9	12	12
Ingen videnskabelige poster	0,5	1,2	60	88
<i>Total</i>	<i>2,9</i>	<i>7,1</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Post i offentlig kommission	2,5	2,6	12	12
Ingen offentlige kommissioner	0,5	0,5	60	88
<i>Total</i>	<i>3,0</i>	<i>3,1</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
<i>Virksomheden og boligen</i>	<i>29,4</i>	<i>32,9</i>		
År som direktør: 10+ år	1,8	4,8	23	27
År som direktør: 5-9 år	0,6	1,0	23	35
År som direktør: Under 5 år	4,0	1,2	26	38
<i>Total</i>	<i>6,4</i>	<i>7,0</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Løn: +11 mio kr	4,6	2,7	7	10
Løn: 10-11 mio kr.	1,2	1,8	13	13
Løn: 6-9 mio kr.	0,0	2,1	12	21
Løn: 3,5-6 mio kr.	3,5	0,2	20	28
Løn: - 3,5 mio kr.	0,1	4,9	8	10
<i>Total</i>	<i>9,4</i>	<i>11,7</i>	<i>60</i>	<i>82</i>
Bopæl: Whiskeybæltet	0,8	3,5	27	41
Bopæl: København	0,3	0,1	10	12
Bopæl: Forstad til Kbh	0,2	0,2	7	12
Bopæl: Århus og Aalborg	2,1	0,0	8	9
Bopæl: Provinsbyer	0,2	1,4	8	11
Bopæl: Land og sommerhus	3,2	5,5	9	11
Bopæl: Udlandet	0,9	0,0	3	4
<i>Total</i>	<i>7,7</i>	<i>10,7</i>	<i>72</i>	<i>100</i>
Ejendom: Over 12 mio kr.	4,5	0,3	12	12
Ejendom: 8-12 mio kr.	0,0	2,3	19	24
Ejendom: 3,5-8,0 mio kr.	0,2	0,2	31	48
Ejendom: Under 3,5 mio kr.	1,2	0,7	7	12
<i>Total</i>	<i>5,9</i>	<i>3,5</i>	<i>69</i>	<i>96</i>

Det gennemsnitlige bidrag pr. modalitet er 1,8 %

Boligens størrelse afspejler ikke alene den økonomiske formåen, men også direktørens position i spændingsfeltet mellem ejere og forvaltere. Hvor ejerne kan tillade sig en mere ekstravagant livsstil end de relativt mere ydmyge forvaltere. Dette skal ses også i lønningerne og den økonomiske formåen. Lønnen fungerer både som et signal for virksomheden og for direktøren. Heraf følger også, at en høj aflønning er en positionering i det økonomiske felt, og det er derfor også "naturligt", at de største virksomheder har den højeste aflønning, og derfor også har de mest værdifulde direktører. Men som med karakteren af boligen, så er det sjældent, at en direktør alene på sin lønindtægt er i stand til at opnå en mængde økonomisk kapital, der giver ham det kvalitative skift; "the big jump" (jf. Mills 1956: 110–1), der sætter ham i samme situation som ejerne⁸. I boligen ser vi igen en sammensmeltning mellem symbolsk og social kapital, hvor den boligform med den største symbolske kapital også er den, der giver muligheden for at akkumulere yderligere social kapital. Boligen udgør derfor en sjælden mulighed for direkte at rekonvertere økonomisk kapital til andre kapitalformer. I det danske samfund styrer boligvalget samtidig en del andre valg omkring reproduktionsstrategier. Når man vælger kvarter vælger man også skolekammerater, daginstitution og meget mere. Derfor afspejler boligen i udpræget grad de habituelle dispositioner.

Korrespondanceanalyse: Koncentration af magt og status efter Matthæus-effekten

Efter nu at have optegnet et billede af fordelingen af forskellige typer symbolsk og social kapital står spørgsmålet om *relationerne* mellem disse tilbage. I det følgende afsnit vil vi udforske disse relationer ved at konstruere rummet for social og symbolsk kapital gennem den specifikke multiple korrespondanceanalyse. Imidlertid viser en analyse ud fra de indikatorer, vi har præsenteret ovenfor, at Matthæus-effekten gør sig gældende i så høj grad, at rummet bliver skævt. En gruppe topdirektører har så lidt symbolsk og social kapital i sammenligning med de øvrige, at de placerer sig isoleret (se evt. Ellersgaard og Larsen 2010: 97). Den symbolske og sociale kapital for de 100 vigtigste topdirektører er så ulige fordelt, at det konstruerede rum bliver særdeles heterogent. En gruppe uintegrerede topdirektører, der ikke agerer på magtfeltet, bidrager derfor ikke med nogen nuancer til analysen, og for at opnå en større spredning i rummet

er de blevet ekskluderet. Fortolkningerne af de to primære akser er dog ikke forandret som et resultat af eksklusionen og dimensionerne er derfor stabile (jf. Brigitte Le Roux og Rouanet 2004: 277).

Kriteriet for eksklusion fra analysen er, om topdirektøren hverken indgår i centrale sociale eller symbolske relationer, jf. gennemgangen ovenfor. Således er topdirektører, der hverken er medlem af andre topvirksomheders bestyrelser, Danmark-Amerika fonden eller en VL-gruppe, og som heller ikke hverken har været til royale arrangementer eller modtaget såvel danske som udenlandske ordener, ikke inddraget i korrespondanceanalysen. Det gælder i alt 28 af topdirektørerne. Heraf er kun tre underdirektører (fra Carlsberg, Arla og ISS) og en (Eelco van Heel, Rockwool) er fra en virksomhed, hvor ejer-lederen også er blandt de 100 topdirektører. Således indgår fx hele direktionen fra A.P.-Møller Mærsk og Danske Bank stadig i den gruppe af topdirektører, der i denne optik optræder på – og anerkendes inden for – magtfeltet. De øvrige ekskluderede topdirektører stammer primært fra de mindste – vurderet efter omsætning og prestige – af de 82 virksomheder, med Jesper Lien (Coop) og Kurt Kokhauge Larsen (DSV) som undtagelser. Denne eksklusion skyldes imidlertid ikke kun metodologiske overvejelser. At lidt under 30 % af de 100 topdirektører er særdeles uintegrerede på magtfeltet er overraskende. *Elitens sociale cirkler er særdeles snævre i Danmark.*

Vi har således konstrueret et rum med 72 integrerede topdirektører. Vi vil nu give en kort introduktion til, hvordan denne analyse skal fortolkes.

Dimensionernes tolkning afgøres ud fra de modaliteter, der bidrager over gennemsnittet til dimensionerne (Jambu 1991, 286). De aktive dimensioner udvælges ud fra et kriterium om tolkbarhed samt deres relative styrke i forhold til hinanden. Den første dimension forklarer 46 % af den samlede tilpassede inerti (Le Roux og Rouanet 2004: 205–15), mens anden dimension forklarer 22 %⁹. Begge dimensioner har klare fortolkninger, mens den tredje dimension forklarer 9 % og ikke har nogen klar fortolkning. Tredje dimension indfanger en modsætning mellem en specifik undergruppe af københavnske direktører og en del af ejerne i Jylland. Vi har endnu ingen teoretiske eller empiriske grunde til at antage at denne dimension er central i forståelsen af topdirektørerne.

Første og anden akse på kortet er byttet, sådan at

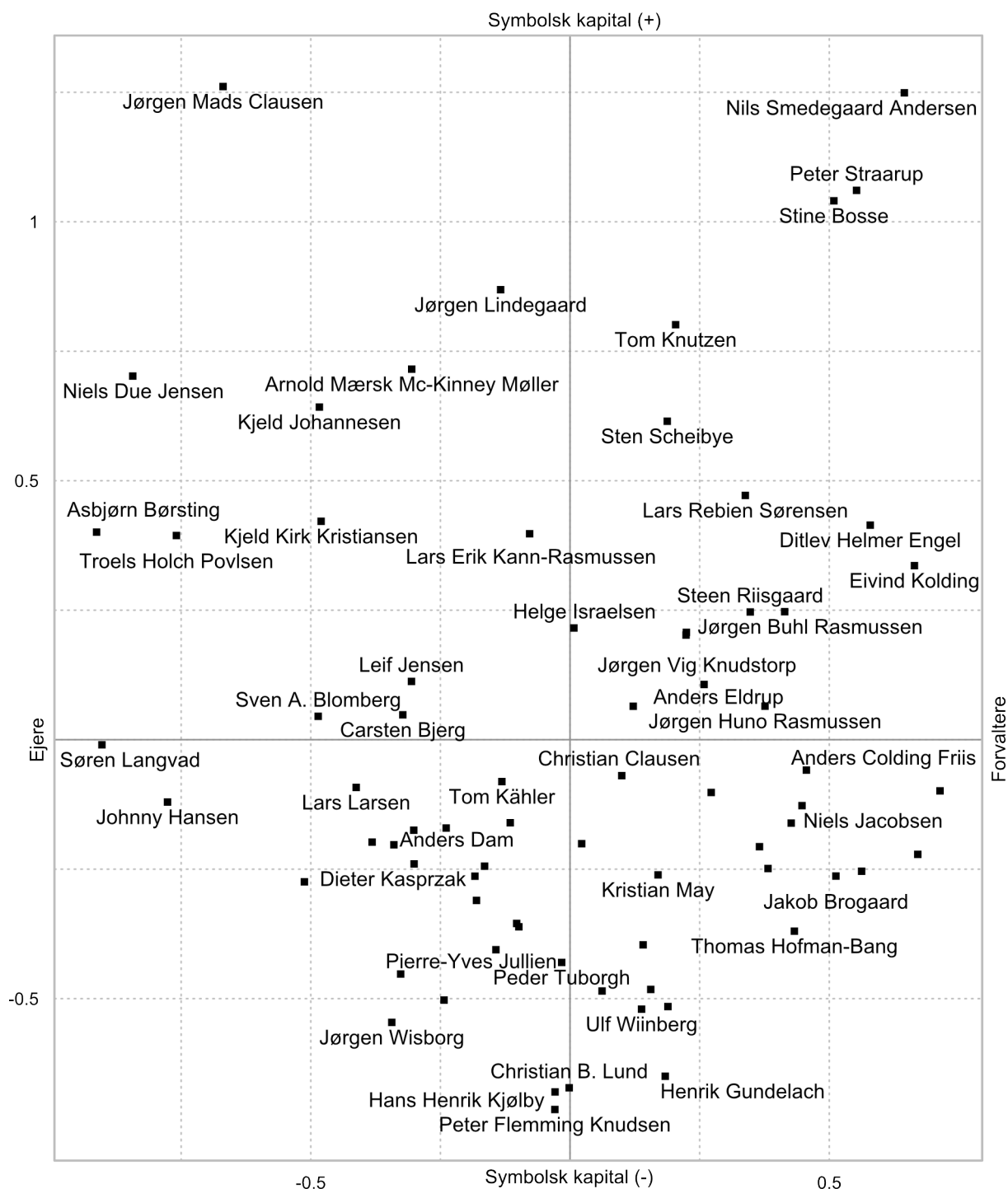
⁸ Men direktørerne løftes dog ud af afhængigheden af lønarbejdet og kan leve af renterne af deres erhvervede kapital, hvilket placerer dem i den nedre del af den ejende klasse (Wright 1997: 25).

⁹ Der er i denne analyse to modaliteter sat som passive: "Ejendom: Udlandet" og "Løn: Manglende oplysninger". De udgør under 1 % af den samlede masse i analysen.

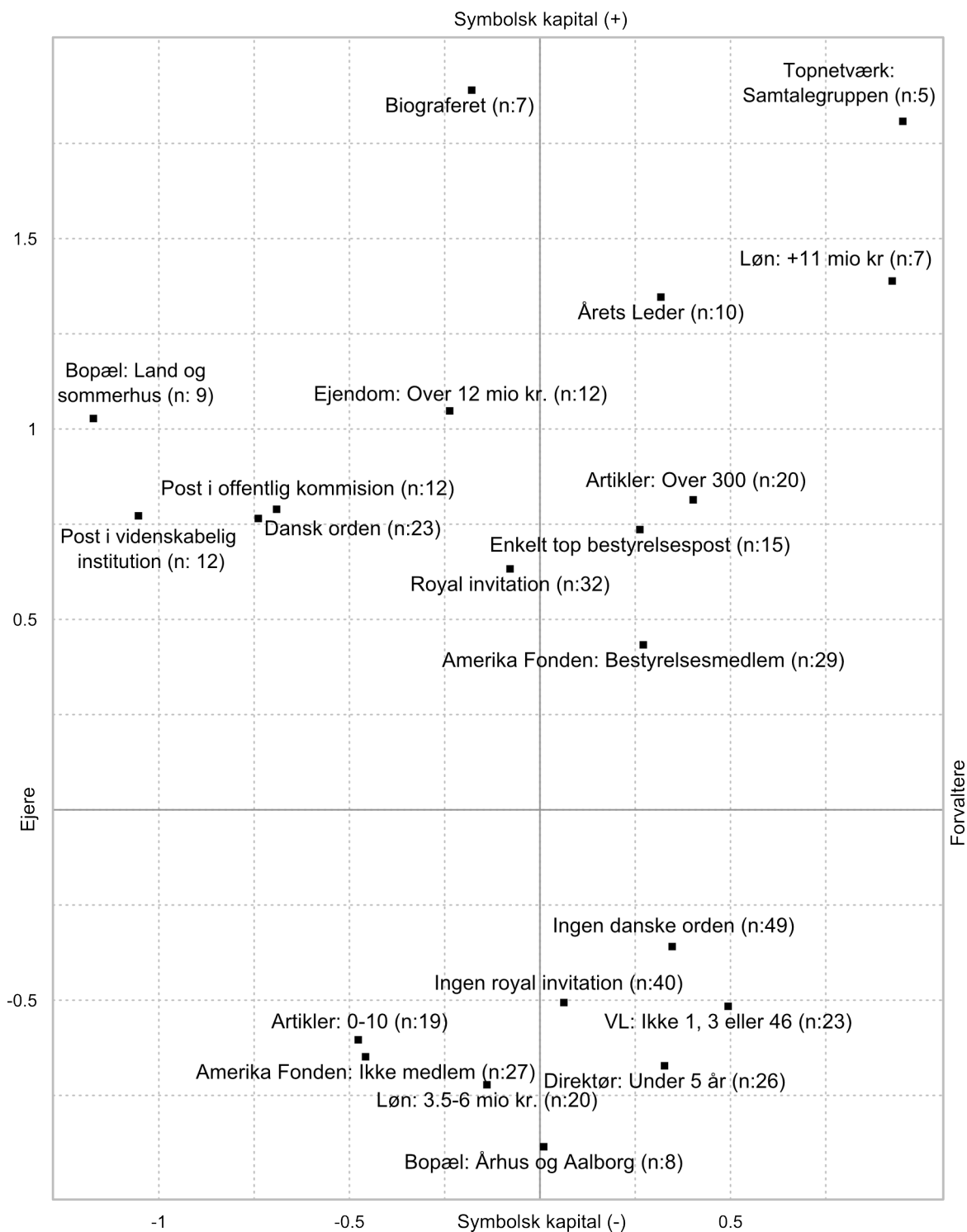
den stærkeste dimension løber vertikalt, da det er intuitivt at forstå magtrelationer som løbende oppefra og ned. Alle kort har principal-kordinater for at gøre tolkningen på tværs af variable mere pålidelig.

Afstande på over 0.5 opfattes som stærke relationer, mens afstande over 1 er meget stærke forbindelser (Le Roux og Rouanet 2010, s.71). Vi vil nu fortolke de to dimensioner nærmere.

Figur 3. Rummet af kapital på magtfeltet: Individer



Figur 4. Rummet af kapital på magtfeltet: De mest bidragende modaliteter til dim. 1



Første dimension: Symbolsk kapital på magtens felt
Den første dimension indfanger den samlede mængde kapital og modsætter den med en eller flere af indikatorerne for symbolsk kapital imod modaliteter uden disse egenskaber. Som det fremgår af tabel 1 og

2 er dimensionen relativt ligeligt styret af de forskellige headings. Dog er både royal anerkendelse og omtale relativt stærke. Dimensionen viser en modsætning imellem de symbolsk dominerende direktører i toppen og de ekskluderede i bunden. Som

det fremgår af Figur 4; er de mest omtalte direktører, i de bedste netværk, med de højeste lønninger og de fineste og bedste boliger placeret i toppen af rummet. Modsat finder vi de ekskluderede direktører, med lav omtale og lav løn i bunden af rummet. Det er også her, at vi finder de direktører, der har været topdirektører i under fem år. Nogle af disse direktører vil over tid kunne bevæge sig opad i rummet, da det tager tid at rekonvertere fra andre kapitalformer til symbolsk kapital.

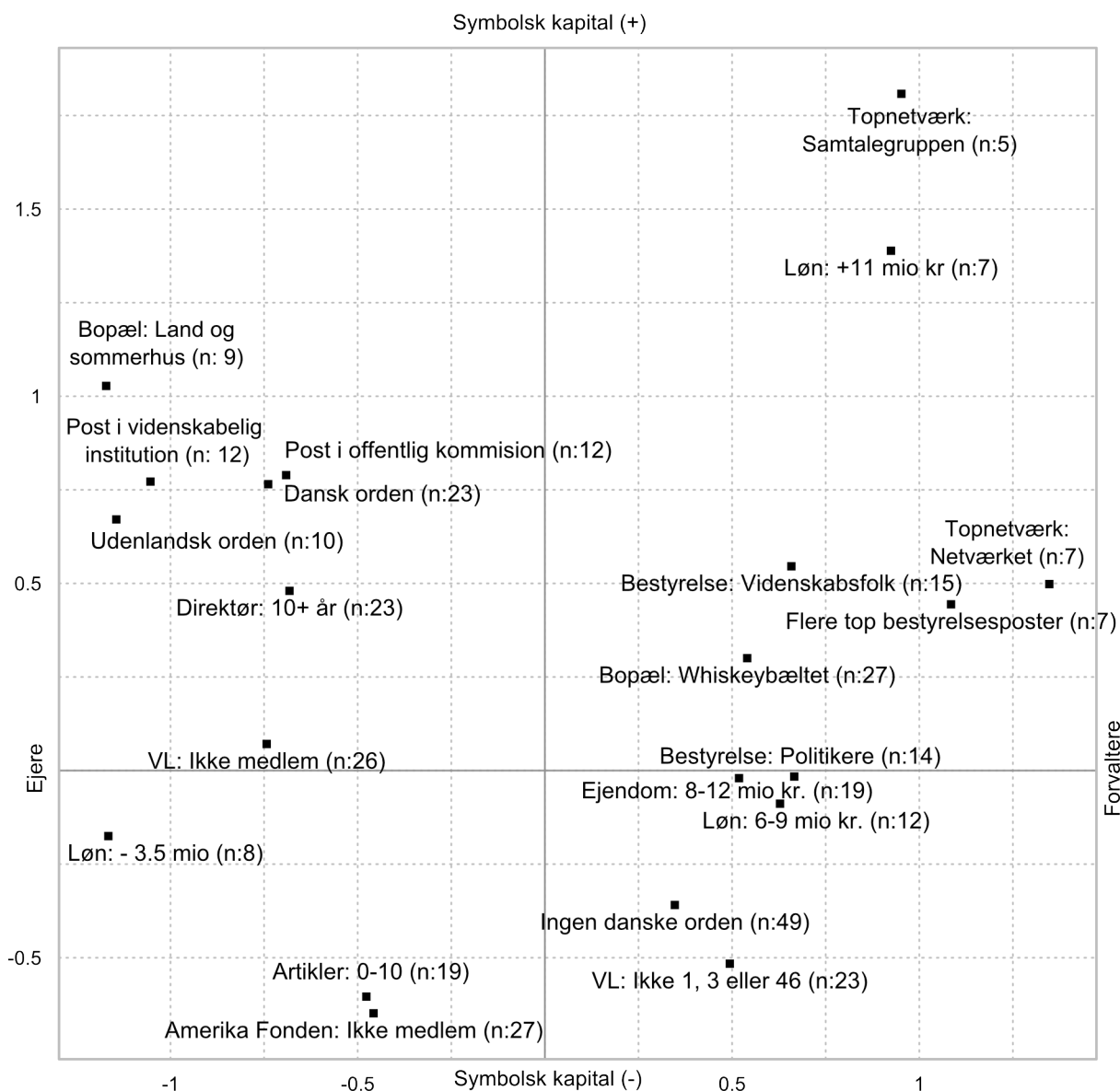
Dimensionen viser, at fordelingen af de forskellige typer af symbolsk kapital følger Mathæus princippet (jf. Merton 1988). Dette fremgår af, at så forskelligartede former for anerkendelse som netværksmedlemskab, om man er udnævnt til årets leder, bopæl og offentlige poster følger den samme dimension. Det underbygges også af, at de nyeste tilkomne til topdirektørposten er placeret lavest. I toppen af kortet finder vi samtidig direktørerne for de største danske virksomheder, som det fremgår af individskyen i Figur 3. Øverst i kortet finder vi ejer og daværende direktør for Danfoss Jørgen Mads Clausen og adm. direktør Nils Smedegaard Andersen fra A.P. Møller Mærsk. I bunden af kortet finder vi direktører for relativt mindre virksomheder som Jørgen Wisborg fra OK Benzin og Christian B. Lund fra Sanistål. Samtidig kan vi se, at individskyen har sit tyngde-

punkt i bunden og bliver mere og mere spredt i toppen. En lille gruppe af direktører besidder derfor betydeligt mere symbolsk kapital end resten.

Et af de individer, der er placeret øverst i kortet, Stine Bosse, der på dette tidspunkt er direktør for forsikringsselskabet Tryg, forlader senere sin post og integrerer sig stærkere ind i andre eliter, mest prominent med hendes post som bestyrelsesformand i Det Kongelige Teater og i tænketanken Concito. Tesen i denne analyse ville være, at direktører med en lavere samlet symbolsk kapital ikke kunne være kandidater til de to stillinger. Det er et eksempel på, at den symbolske kapital på magtfeltet er rekonverterbar til top-positioner på andre felter.

Det er interessant at bemærke, at det trækker mere ned i rummet at være inkluderet i en lavstatus VL-gruppe end ikke at være inkluderet. Dette skyldes, at flere af ejer-lederne ikke er medlemmer af VL-grupper, men derimod modtager mange af de andre former for symbolske ressourcer. Men her er det værd at bemærke, at havde vi taget flere direktører med som aktive individer havde modaliteten for manglende VL medlemskab placeret sig væsentligt lavere i rummet. Det er altså blandt de allerede inkluderede direktører, at der skelnes kraftigt imellem VL-gruppernes styrke.

Figur 5. Rummet af kapital på magtfeltet: De mest bidragende modaliteter til dim. 2



Anden dimension: Ejere og forvaltere

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

Vi finder altså modsætningen mellem på den ene

side arvinger og ejere og på den anden side ansatte direktører, der gennem deres karriere har opnået positionen (Bourdieu 1996: 270). I den kapitalistiske klasse finder vi ifølge den post-keynesianske skole (Stockhammer 2004) tre modsatrettede klassepositioner. Direktører, kapitalister og rentierer. Kapitalister og rentierer er begge ejere, men hvor kapitalisten er en udøvende ejer, er rentieren en relativt passiv modtager af udbytte. Direktøren, der ikke selv er ejer, er positioneret i et modsætningsforhold til ejerkredsen og har ifølge teorien en større interesse i at se virksomheden vokse end at maksimere udbyttet til aktionærerne. Eller med andre ord, så er direktørerne interesserede i at styrke deres status inden for

deres specifikke felt ved at øge deres organisatoriske kapital. Dette forhold kan forklare, at man i flere virksomheder har forsøgt at knytte direktøren tættere til ejerkredsen ved hjælp af incitamentsaflønnings og aktieoptioner¹⁰.

Forvalterne, altså de direktører, der ikke har arvet deres position gennem ejerskab, er karakteriseret ved at have flere netværksmedlemskaber, flere bestyrelsesposter og langt højere løn. De sidder også oftere i bestyrelser med medlemmer fra andre eliter. Det er interessant, at kongehuset tildeler mest anerkendelse til ejerne, der har den samme reproduktionsmekanisme som de royale, nemlig den familiebaserede (jf. Bourdieu 1996: 278–85). Denne modsætning mellem reproduktionsstrategier har løbet ned igennem magtfeltet siden enevælden (jf. Hansen og Hammerslev 2010: 20).

De forskelle, vi finder i denne korrespondanceanalyse, peger på, at ejere og forvaltere har meget forskellige strategier og behov. De centrale netværk kan derfor i nogen grad ses som direktørernes forsøg på at positionere sig internt i konkurrencen imellem direktører, jf. figur 5. Samtidig ses det, at statslige aktører foretrækker at inkludere ejerne direkte i kommissioner og udvalg, mens direktørerne integrerer gennem netværk. Disse modsætninger viser, at der også internt i denne eksklusive og ensartede gruppe er skel, og at disse skel har betydning for personlige karrierer, men også for karakteren af de typer af statslige kontakter, virksomhederne kan opnå. Virksomheder med stærke og aktive ejere har andre muligheder end virksomheder med spredt eller passivt ejerskab. De største virksomheder har muligheden for at høste fordelene af både en aktiv ejer og en prestigefyldt direktør. Det ses i figur 5, hvor både forvalteren Nils Smedegaard Andersen og ejeren Arnold Mærsk Mc-Kinney Møller er placeret højt i feltet¹¹.

Prestige og karakter

Sammenhængene beskrevet ovenfor er interessante, men hvis de ikke følger virksomhedernes ressourcer, sådan at de største virksomheder er placeret øverst i kortet, så stiller det spørgsmålstejn ved, om dimensionerne er i stand til at indfange integration i magtfeltet, eller om de blot viser lokale sammenhænge. Samtidig kunne man også forvente, at de statusforskelle, vi har fundet i analysen, udtrykker

forskellige sammensætninger af habituelle dispositioner blandt direktørerne, sådan at direktører fra finere hjem havde bestemte strategier. Disse spørgsmål forsøges besvaret ved en analyse af supplementære variable for virksomhedsprestige og direktørens karakter.

Prestige

I analysen af de supplementære modaliteter (se figur 6 og appendiks) ser vi, at de mest prestigefyldte virksomheder målt i omsætning, antal ansatte og omtale i bøger er væsentligt højere placeret end de relativt mindre virksomheder. Dermed følger integration og anerkendelse ikke overraskende styrken af organisationen. Dette viser os også, at integrationen og tildelingen af symbolske ressourcer til direktørerne følger virksomhedens prestige og placering i det økonomiske felt og sandsynliggør, at en direktørs symbolske ressourcer står i et dialektisk forhold til virksomhedens ressourcer. Forklaringen på at sammenhængen ikke er komplet ses af figur 7. Relativt mindre virksomheder bliver trukket op af deres symbolske ressourcer fx i form af omtale. Her er det tydeligt, at en del af de familieejede virksomheder med aktive ejere er i stand til at opnå en højere integration end langt større virksomheder. Fx. Lego (0.5) der er en af de mindre virksomheder i populationen modsat Nykredit (-0.25), der er en af de største virksomheder målt ud fra omsætning. Begge er danskejede, men Lego er et dynasti, en eksportvirksomhed og et "nationalt klenodie". Det har betydning for tildelingen symbolske ressourcer. Vi kan også se, at mængden af omtale i bøger af virksomheden har en stor betydning for, hvor inkluderet dens topdirektør er. Virksomhedernes akkumulerede symbolske kapital afspejler sig altså i anerkendelsen af direktøren, hvilket peger på at den symbolske kapital, der personificeres af direktøren også, men ikke kun, er udtryk for en kollektiv strategi fra en hel virksomhed.

Karakteren

Direktørens karakter er her målt ved hjælp af data for farens uddannelse og egen uddannelse, som giver adgang til det Michael Hartmann (2000: 6) betegner "den klassespecifikke habitus". Vi kan af Figur 6 se, at direktørens uddannelse samvarierer kraftigt med mængden af anerkendelse, fx ser vi at civilingeniører og naturvidenskabeligt uddannede direktører står langt stærkere end direktører, der kun har en HA eller cand. merc. uddannelse. Her genfinder vi modsætningen mellem ejere og forvaltere, hvor ejere langt oftere er uddannet som civilingeniører og derfor trækker punktet op. Samtidig ser vi, at direktører med

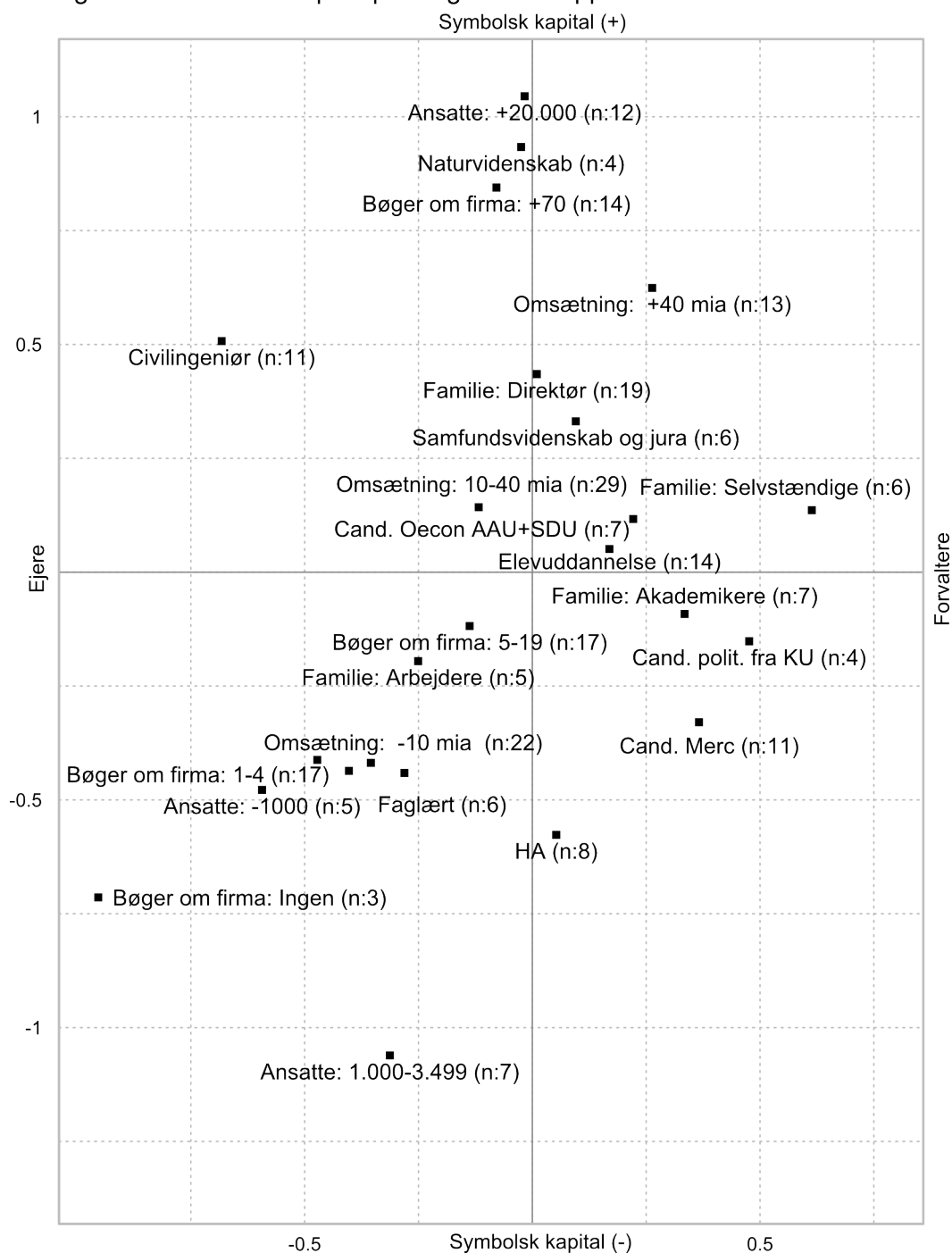
¹⁰ Dette sker på trods af, at omkring 300 studier af effekten af aktieoptioner på profitabiliteten af virksomheden ikke er i stand til at finde en entydig effekt (jf. Daily 2003)

¹¹ Men ikke alle ejere deler den symbolske kapital, som det ses af forholdet mellem ejeren af Jysk Lars Larsen og forvalteren Hans Henrik Kjølbj.

direktør-forældre står stærkere. Dette skyldes en to-delt mekanisme, hvor direktører med direktørbaggrund bliver valgt til de største virksomheder, da de står stærkere i den interne konkurrence, og da de har andre ressourcer, de kan trække på til at opnå

symbolsk kapital udover det, virksomheden "berettiger" til. Det vi ser, er altså endnu en gang, at Mathæus princippet gør sig gældende, hvor en kapitalform igen bliver vekslet til en anden.

Figur 6. Rummet af kapital på magtfeltet: Supplementære variable



Figur 7. Rummet af kapital på magtfeltet: Virksomheder



Konklusion: Ejere og forvaltere i magtfeltet

Analysen har vist, at man ved hjælp af forskellige mål for social og symbolsk kapital på magtfeltet kan identificere en dimension af samlet kapital, der følger en Mathæus-effekt, hvor kapitalformerne følges ad. Symbolsk og social kapital er i vid udstrækning udtryk for den samme bevægelse opad i rummet. Dette

skyldes de to kapitalformers slægtskab, men også at inklusion (socialt og symbolsk) er den centrale differentieringsmekanisme i magtens felt. Den sociale kapitalens betydning på magtens felt udspringer af dets diverse sammensætning, og at dets integration er baseret på både ensartethed og forskellighed. Uligenheden i den symbolske kapital blandt de øverste 100

topdirektører betød, at 28 af dem alene ville trække ned. For det økonomiske felt identificerer analysen en modsætning imellem ejere og forvaltere, og dermed genfindes de interne splittelser i kapitalistklassen i tildelingen af symbolske ressourcer. Af dette kan vi se, at staten og andre eliter tildeler ejere og forvaltere forskellige typer af kapital, og at det er lettere for ejere at blive inviteret ind i offentlige organer. Modsat er forvalterne langt bedre integreret indadtil, hvilket afspejler deres status i rummet af direktører. Anerkendelsen tildeles hovedsageligt til folk, der allerede er anerkendt. Derfor er også statslige aktører med til at give fordele til bestemte aktører. Disse aktører er oftere de største og velrenommerede virksomheder eller virksomheder med kendte ejerskabsdynastier bag sig. Denne gruppe er ikke repræsentativ for resten af det økonomiske felt, og det er derfor værd at undersøge, om der sker en skævvridning af den økonomiske politik i disse aktørers favør.

Diskussion: Topdirektørerne og magteliten i Danmarks størrelse

Den undersøgte population er i sammenligning med tidligere studier i Danmark og i udlandet, meget homogen og restriktiv, fordi vi alene ser på de 100 vigtigste direktører, hvor magtudredningens elite-studie (Christiansen, Møller, og Togeby 2001) medtager 500 erhvervsfolk (heraf 250 administrerende direktører). Det var derfor ikke forventeligt, at korrespondanceanalysen havde svært ved at differentiere imellem de mindst prestigøse virksomhedsledere i bunden af kortet, fordi vi antog, at direktørerne var inkluderet i de sociale netværk omkring magteliten. Men at en relativt stor gruppe primært er kendetegnet som 'have-nots' (Denord et al. 2011) peger på, at populationen er for heterogen hvad angår social og symbolsk kapital. Et fund der i sig selv er meget interessant, fordi det peger på spørgsmålet omkring magtelitens størrelse i Danmark.

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

Hvis man udover adm. direktører også anslår, hvor

mange andre aktører fra toppen af det økonomiske felt fx bestyrelsesformænd, ejere, investorer, direktører for pensionselskaber, ledere af arbejdsgiverorganisationer eller repræsentanter fra offentlige myndigheder som fx. Nationalbanken, der indgår i disse kredse, vil det måske fordoble mængden af inkluderede i magteliten fra det økonomiske felt. Der bliver altså måske tale om ca. 100 individer, altså kun en femtedel af den økonomiske elite, der blev identificeret af Magtudredningen. Når hele elitestudiet fra Magtudredningen indeholder 1.711 positioner sammenholdt med, at vores analyser af data herfra (Ellersgaard og Larsen 2008) peger på, at erhvervseliten er den bedst integrerede,¹² så vil en sådan socialt integreret magtelite måske alene bestå af mellem 250 og 500 personer.

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

Her kunne en definition af eliten, der ser på, hvem der faktisk er forbundet i netværk, give svaret på, hvilke individer, der findes værdige – og hermed har den nødvendige sociale eller symbolske kapital – til at indgå i de højeste kredse. Medlemskaber er både en magt-ressource i sig selv og en indikation på, at man er konsekreret som del af magtens arbejdsdeling. Med baggrund i data fra den Norske Magtudredning har Denord et al (2011) fundet en elite, der integrerer på tværs af de centrale sektorer med en størrelse på omkring 290 individer. Dette studie ser på udveks-

¹² Disse analyser peger endog på, at visse deleliten, især kultur-eliten, men også delvist medieeliten, er næsten totalt ekskluderede.

lingen mellem sektorer, og populationen er ikke indhentet ved hjælp af netværksdata, men benytter positionsmetoden. Vi mener, at udviklingen af en metode, der identificerer elite-medlemskab gennem aggregerede netværksforbindelser, kunne bidrage betydelig til løsningen af både størrelsesproblematikken og give et datastyret billede af elitens sammensætning. Dette vil kræve, at man knytter metodologisk an til en induktiv brug af den sociale netværks-analyse (se fx Scott 1991a) til opgaven med at definere elitepopulationer. Som nævnt vil en sådan strategi formentlig give en væsentlig mindre elitepopulation, der (jf. Collins 2004) kan ses som sammenvævet af den mekaniske solidaritet skabt af mange møder i integrerende sociale fællesskaber.

□

Anton Grau Larsen

Christoph Houman Ellersgaard

Ph.d. stipendiat ved Sociologisk Institut,
Københavns Universitet.

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

Keywords

Social Capital, Bourdieu, Multiple Correspondence Analysis, prosopograh, Symbolic Capital, Economic Elites, The Field of Power

Abstract

When assessing whether a CEO in a top firm is a powerful agent on the field of power it is not enough to look exclusively at the objective resources of the firm. It is essential to know the accumulated symbolic resources held by both the firm and the CEO. We will show both theoretically and empirically that social capital within the field of power is a good indicator of the symbolic capital of the CEO. It is only those directors that have symbolic capital on the field of power that are able to influence directly on the field of power. With the help of correspondence analysis we map the distribution of symbolic and social capital among the 100 topmost CEO in Denmark. The analysis is based on prosopographical data from 2007 and finds a strong correlation between indicators of different forms of social and symbolic capital. These findings are used in a discussion of the size of the Danish field of power.

Referencer

Andrade, S B., K. B. Karlson, og E. R. T. Baek. 2011. "Kulturen i kassen: Sammenhængen mellem socialklasse og tv-forbrug i

- Danmark". *Praktiske Grunde. Nordisk tidsskrift for kultur- og samfundsvidenskab* 5 (2-3): 43–62.
- Aron, R. 1950. "Social structure and the ruling class: part 1". *The British Journal of Sociology* 1 (1): 1–16.
- Bauer, M., og B. Bertin-Mouro. 1999. "National models for making and legitimating elites. A comparative analysis of the 200 top executives in France, Germany and Great Britain". *European Societies* 1 (1): 9–31.
- Bourdieu, P. 2010. "Modstridende interesser i staten" *Praktiske Grunde. Nordisk tidsskrift for kultur- og samfundsvidenskab* (1-2): 121–34.
- . 1986. "The forms of capital". *Readings in economic sociology*: 280–291.
- . 1988. *Homo Academicus*. Stanford University Press.
- . 1996. *State Nobility - Elite Schools in the Field of Power*. Cambridge: Polity Press.
- . 2005. *The social structures of the economy*. Cambridge: Polity Press.
- . 2007. *Outline of a theory of practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P., J-C. Chamboredon, og J-C. Passeron. 1991. *The craft of sociology - epistemological preliminaries*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Broady, Donald. 1988. *Jean-Paul Benzécri och korrespondensanalysen*. Stockholm: Universitets- och högskoleämbetet.
- Burawoy, Michael. 2010. "VI: Intellectuals and Their Publics: Bourdieu Inherits Mills" University of Witwatersrand, Johannesburg.
- Burton, M., og J. Higley. 2001. "The study of political elite transformations". *International Review of Sociology* 11 (2): 181–199.
- Bürklin, W. P., og H. Rebenstorf. 1997. *Eliten in Deutschland: Rekrutierung und Integration*. Opladen: VS Verlag.
- Christiansen, P. M., B. Möller, og L. Tøgeby. 2001. *Den danske elite*. København: Hans Reitzels.
- Collins, R. 2004. *Interaction Ritual Chains*. Princeton: Princeton University Press.
- Daily, C. 2003. "Governance through Ownership: Centuries of Practice, Decades of Research". *The Academy of Management Journal* 46 (2): 151–8.
- Denord, F., J. Hjellbrekke, O. Korsnes, F. Lebaron, og B. Le Roux. 2011. "Social capital in the field of power: the case of Norway". *The Sociological Review* 59 (1): 86–108.
- Ellersgaard, C. H., og A. G. Larsen. 2008. "De autonome Eliter? - En kritisk korrespondanceanalyse af data fra 'Den Danske Elite'". Paper præsenteret på 24th Conference of Nordic Sociological association. 2008 i Århus.
- . 2010. *Firmaets Mænd*. Master Thesis, Copenhagen: University of Copenhagen.
- . 2011. "Kulturel kapital blandt topdirektører i Danmark - En domineret kapitalform?" *Dansk Sociologi* 22 (3): 9–29.
- Fligstein, N. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions". *American Sociological Review* 61 (4): 656.
- . 2002. *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Goffman, E. 1951. "Symbols of class status". *British Journal of Sociology* 2 (4): 294–304.
- Grau Larsen, A., S. B. Andrade, og C. H. E. 2012. *Soc.ca: Specific and Class Specific Multiple Correspondence Analysis for Social Sciences in R*. R. <https://github.com/Rsoc/soc.ca/>.
- Greenacre, M., og O. Nenadic. 2007. "Correspondence Analysis in R, with Two- and Three-dimensional Graphics: The ca Package". *Journal of Statistical Software* 20 (3): 1–13.

- Gulbrandsen, T. 2005. "Ideological integration and variation within the private business elite in Norway". *European sociological review* 21 (4): 329–344.
- Gulbrandsen, T., F. Engelstad, T. B. Klausen, H. Skjeie, M. Teigen, og Øyvind Østerud. 2002. *Norske makteliter*. Oslo: Gyldendal akademisk.
- Hansen, E. J. 1964. "De administrerende direktørers sociale oprindelse". *Sociologiske meddelelser* 9: 95–124.
- Hansen, J.A., og O. Hammerslev. 2010. "Bourdieu og staten". *Praktiske Grunde. Nordisk tidsskrift for kultur- og samfundsvidenskab* (1-2): 11-32.
- Hartmann, M. 2000. "Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France". *The Sociological Review* 48 (2): 242–262.
- Harvey, C., og M. Maclean. 2008. "Capital theory and the dynamics of elite business networks in Britain and France". *The Sociological Review* 56: 103–120.
- Hjellbrekke, J., og O. Korsnes. 2009. "Quantifying the field of power in Norway". I *Quantifying Theory: Pierre Bourdieu, Karen Robson og Chris Sanders* (red.), 31–45. Dordrecht: Springer.
- Hjellbrekke, J., B. Le Roux, O. Korsnes, F. Lebaron, L. Rosenlund, og H. Rouanet. 2007. "The Norwegian Field of Power anno 2000". *European Societies* 9 (2): 245–273.
- Iversen, M. J. 2005. "25 år som revolutionerede dansk erhvervsliv". *Den Jyske Historiker* (109).
- Iversen, M. J., og S. Andersen. 2008. "Co-operative liberalism: Denmark from 1857 to 2007". I *Creating the Nordic model of capitalism: the development of comparative periphery*, Susan Fellman (red.). Basingstoke Hampshire [u.a.]: Palgrave Macmillan.
- Jambu, M. 1991. *Exploratory and Multivariate Data Analysis*. Orlando, FL, USA: Academic Press.
- Jæger, M. M. 2006. "Skaleringstekniker - at se det skjulte i data". I *Sociologiske Metoder - Fra teori til analyse i kvantitative og kvalitative studier*, Ole Bjerg og Kasper Villadsen (red.), 49–66.
- Kadushin, C. 1995. "Friendship among the French financial elite". *American Sociological Review* 60 (2): 202–221.
- Kaelble, H. 1980. "Long-term changes in the recruitment of the business elite: Germany compared to the US, Great Britain, and France since the Industrial Revolution". *Journal of Social History* 13 (3): 404–423.
- Lebaron, F. 2008. "Central bankers in the contemporary global field of power: a 'social space' approach". *The Sociological Review* 56: 121–144.
- Maclean, M., C. Harvey, og J. Press. 2006. *Business elites and corporate governance in France and the UK*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Marceau, J. 1989. *A family business?: the making of an international business élite*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Merton, R. K. 1968. "The Matthew Effect in Science". *Science* 159 (3810): 56–63.
- . 1988. "The Matthew Effect in Science, II: Cumulative Advantage and the Symbolism of Intellectual Property". *Isis* 79 (4): 606–623.
- Mikkelsen, O. 2007. *Straarup - Et portræt*. København: Gyldendal.
- Miliband, R.. 1969. *The state in capitalist society*. New York: Basic Books.
- Mills, C. W.. 1956. *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.
- De Nooy, W. 2003. "Fields and networks: correspondence analysis and social network analysis in the framework of field theory". *Poetics* 31. (5): 305–327.
- Rose, C., og S. Thomsen. 2004. "The Impact of Corporate Reputation on Performance - Some Danish Evidence". *European Management Journal* 22 (2) (April): 201–210.
- Le Roux, B., og H. Rouanet. 2004. *Geometric data analysis from correspondence analysis to structured data analysis*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Le Roux, B., og H. Rouanet. 2010. *Multiple correspondence analysis*. Thousand Oaks: Sage.
- Schøtt, T. 2003. *Den økonomiske elites netværk*. Aarhus: Magtudredningen.
- Scott, J. 1991. *Social network analysis: A handbook*. Sage.
- Scott, J. 1991. "Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment". *Annual Review of Sociology* 17: 181–203.
- Statens offentliga utredningar. 1990. *Demokrati och makt i Sverige - maktutredningens huvudrapport*. SOU 44. Stockholm: SOU.
- Stockhammer, E. 2004. "Financialisation and the slowdown of accumulation". *Cambridge Journal of Economics* 28 (5): 719 – 741.
- Vedres, B., og D. Stark. 2010. "Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups". *American Journal of Sociology* 115 (4): 1150–1190.
- Wacquant, L.J.D. 1993. "From ruling class to field of power: An interview with Pierre Bourdieu on La Noblesse d'Etat". *Theory, Culture & Society* 10 (3): 19–45.
- Wright, E.O. 1997. *Class counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press