

En kartläggning av kvinnligt entreprenörskap

En relativt ny rapport om mediebilderna av kvinnliga företagare har titeln "Sminskad superhjältinna eller leende lagomföretagare?" (Kroon Lundell 2012). Här illustreras tydligt hur media, och människor i allmänhet, fortfarande gärna vill kategorisera en kvinnlig entreprenör antingen som ung, hipp och globalt medveten superhjältinna eller leende, jordnära och måttligt framgångsrik. Entreprenörens genus blir nästan alltid en bärande del av reportaget när det handlar om en kvinnlig företagare.

Entreprenören är fortfarande man i folkmun och ses som driftig, dominant och kompetent – alla egenskaper förknippade med stereotyp manlighet enligt psykologisk forskning (se exempelvis Abele 2003). För män är det därför naturligt att vara egenföretagare. När företagaren i stället råkar vara en kvinna krockar normen om hur en entreprenör förväntas vara med samhällsnormen om att kvinnor bör vara vänliga, omhändertagande och empatiska. Medan det förvisso inte skadar att en entreprenör utstrålar värme, blir det problematiskt när den automatiska associationen är till värme och empati snarare än driftighet och kompetens. Implicit förväntas kvinnor som har företag att vara mindre ekonomiskt motiverade och därför mindre lönsamma. Kvinnliga företagare har därmed lite extra att bevisa i möten, inte bara med media utan även med kunder och kollegor. Barbara Orser och Catherine Elliott går i *Feminine Capital* till botten med denna iögonfallande dikotomi mellan stereotyper om kvinnlighet och om entreprenörskap.

Kvinnors erfarenheter och kvinnlig-

het är utgångspunkten för hela projektet. Bokens vita pärm pryds av en kvinnlig siluett i en åtsittande svart dräkt med en Barbie-rosa blus och högklackade skor och med en (suggestiv?) rosa skugga. Men detta är – omslaget till trots – inte en bok som faller in i de vanliga könsfällorna och porträtterar kvinnliga företagare som omvårdande och idealistiska men ekonomiskt obegåvade. Nej, här är fokus på att visa hur stor spridning det är på vad kvinnliga företagare gör, hur de agerar och varför de i första läget blev egna företagare. Boken är svår att placera i litteraturen; kanske den bästa beskrivningen är att *Feminine Capital* är en forskningsiniterad självhjälpbok såväl för företagare som för en allmänhet intresserad att förstå mer om kvinnligt företagande. Det är en märklig genre.

I ett försök att sammanfatta den stora mängden insamlad information från deras kvalitativa arbete, presenterar forskarna vad de anser vara de verkliga arketyperna av kvinnligt företagande i syfte att illustrera hur bred definitionen av kvinnligt entreprenörskap egentligen är. Här skildras den forskande läkaren Elaine, som har bestämt sig för att starta en egen kvinnoklinik efter att ha mött på hårdnackat motstånd inom den offentliga vården mot att inrätta en mottagning för endast kvinnor. Här porträtteras även den pragmatiska Asha Sing, ägare av ett skoföretag, som menar att hon inte har tid att irritera sig på kunder som har problem med henne som kvinnlig vd. Om kunderna föredrar att interagera med en manlig beslutsfattare, låter hon helt enkelt sin manlige vice vd sköta förhandlingen.

Längst ut i den s k manliga sfären finns kvinnor som har mött motstånd när de har velat göra karriär och som i stället för att låta sig begränsas har valt att starta eget. De beskrivs som drivna av att nå finansiella resultat och liknar vad man avser med en stereotyp manlig

RECENSION

Barbara Orser och
Christine Elliott:
*Feminine Capital:
Unlocking the Power of
Women Entrepreneurs*,
Stanford University
Press, 2015, 250 sidor,
ISBN 978-0-80478-
378-1.

företagare. I motsatt ände av spektrumet finner vi kvinnor som driver företag utifrån samhällsengagemang i det allmänna bästas tjänst. Här är vinst ointressant eftersom det inte är en del av kvinnornas målfunktion, utan här kan det primära syftet med företaget vara att organisera omhändertagandet av flyktingar, ordna friluftsverksamhet för mindre bemedlade barn etc. Den samlade bilden är att det inte finns en typ av kvinnliga entreprenörskap utan en mängd olika.

Som läsare är det enkelt att bli nyfiken på om det inte finns manliga entreprenörer som drivs av ett samhällsengagemang. Detta tas inte upp i boken. Det är synd för detta gör att boken förvisso kartlägger olika former av det som kallas kvinnligt entreprenörskap, men kanske har manliga entreprenörer samma spridning i sina typer av företagsverksamhet, bortom alla stereotypa uppfattningar? Kanske förhåller det sig så att manliga företagare som bedriver ideella verksamheter kontinuerligt mistänkliggörs för att vilja profitera på det allmännas bästa, medan de endast har för avsikt att organisera frivilliginsatser?

Om vi nu tar för givet – såsom författarna gör – att kvinnligt företagande är mer heterogent än manligt företagande i bemärkelsen att långt ifrån alla kvinnliga entreprenörer drivs av vinstsyfte, skulle detta kunna vara en naturlig förklaring till varför kvinnor i USA tenderar att i genomsnitt driva företag med färre anställda än män, investera mindre i sina företag och också ta mindre banklån. Baserat på detta menar författarna att kvinnor är mindre benägna att ta risk än män därför att många av deras företag är sådana att risk inte främjar verksamhetsmålets uppfyllande. Om man däremot jämför företag som drivs i vinstsyfte uppvisar de enligt forskarna samma egenskaper och möts av samma villkor från exempelvis banker, oavsett om de är ledade av en kvinnlig eller en manlig entre-

prenör. Författarna anser inte heller att kvinnliga och manliga företagare skulle skilja sig åt i sin riskbenägenhet, vilket är helt i linje med ny nationalekonomisk forskning. Förutom metastudien av experimentella studier av riskbenägenhet av Nelson (2014), som visar att kvinnor inte på något ekonomiskt signifikant sätt kan sägas vara mindre riskbenägna än män, finns nu även forskning som indikerar att riskbenägenhet drivs av sociala faktorer i uppväxten snarare än genetiska faktorer – se Black m fl (2015). Därmed är det än mindre sannolikt att kvinnor och män har olika medfödda preferenser för risk, eftersom lika många flickor och pojkar naturligt föds in i olika typer av sociala uppväxtmiljöer.

Ur ett strikt nationalekonomiskt perspektiv är *Feminine Capital* tyvärr en halvmesyr mellan forskning och självhjälpbok. Den senare funktionen gör att varje kapitel avslutas med lärande- och reflektionsmaterial för entreprenörer. Även om syftet är behjärtansvärt – att hjälpa entreprenörer att utveckla sin verksamhet – gör det boken mer repetitiv och mindre intressant. Det positiva är kanske att den inbjuder personer intresserade av ämnet men som skulle ha avskräckts av för mycket detaljer och referenser till läsning.

Som forskare fascinerar jag av detaljriikedomen i de processer som beskrivs och den noggranna kartläggningen, som blottlägger ett mångfacetterat kvinnligt entreprenörskap. Men det är en brist att det inte finns en systerbok där manligt entreprenörskap behandlas och utforskas lika förutsättningslöst. Det hade varit minst lika intressant!

Anne Boschini

Docent i nationalekonomi, Institutet för social forskning (SOFI) vid Stockholms universitet och Linnaeus University Centre for Labour Market and Discrimination Studies

REFERENSER

- Abele, A E (2003), "The Dynamics of Masculine-Agentic and Feminine-Communal Traits: Findings from a Prospective Study", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol 85, s 768-776.
- Black, S E, P J Devereux, P Lundborg och K Majlesi (2015), "On the Origins of Risk-Taking", NBER Working Paper 21332, NBER, Cambridge, MA.
- Kroon Lundell, Å (2012), "Sminkad superhjäلتinna eller leende lagomföretagare?", rapport, Tillväxtverket, Stockholm, publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=1784.
- Nelson, J A (2014), "The Power of Stereotyping and Confirmation Bias to Overwhelm Accurate Assessment: The Case of Economics, Gender, and Risk Aversion", *Journal of Economic Methodology*, vol 21, s 211-231.