

Mentalitet i finansmarknadens nätverk*

Peter Norberg, Handelshögskolan i Stockholm

Anställda på finansmarknaden är som individualister relativt löskopplade från de organisationer de är anställda vid, men inte från börsen. Människor som arbetar med finansiella instrument är ändå nära sammanflätade med en börs. En gemensam koppling till en marknad fogar samman finansiella människor i ett nätverk. Mentalitet är i denna artikel en nyckel till att förstå att en marknad i ett litet geografiskt område är uppbyggd som ett nätverk. Här behandlas mentalitet som ett nätverks kultur.

Jag har genomfört intervjuer och samtal med tolv anställda på Stockholms finansmarknad. Finansmarknaden uppvisar en sammanhållen mentalitet av gemensamma värderingar. I denna artikel behandlar jag fem inslag i mentaliteten inom finansvärlden: girighet, rörlighet, kortsiktighet, avskärmning från omvärlden och brist på ansvar.

Inledning

Allt fler människor investerar i, och är intresserade av, aktier. Finansanalytiker ställer krav som företagsledningar och politiker beaktar i allt större utsträckning. (Useem, 1993) Därför är det angeläget att undersöka vad det är för slags människor som befolkar denna hantering. Jag studerar hur anställda på finansmarknaden ser på arbete och liv. Vad har de för attityder och åsikter?

Problemställningen växte fram ur mitt intresse för finansmarknaden och mötet med finansiell teori, och sedan ur insikten att denna forskning inte tar ställning till personliga aspekter av de människor som utgör denna marknad. Syftet i denna artikel är att studera mentaliteten inom det nätverk Stockholms finansmarknad utgör. Kan människor i ett nätverk vara del av en enhetlig mentalitet? Vilka är de viktigaste delarna av denna mentalitet?

Det postmoderna arbetslivet övergår gradvis från industriell framställning av fysiska varor till en tjänsteekonomi med nätverk som producerar tjänster. (Castells, 1996: 168, 198, 468–472; Hernes, 2000: 94–95) Finansmarknader är centrala i detta efterindustriella näringsliv. En marknad är allt mer sällan en fysisk plats, utan kan ses som ett nav i ett nätverk

* Jag tackar Stefan Meisiek, Hans De Geer, Daniel Waldenström, Erik Norberg och anonyma bedömare för kommentarer till tidigare versioner av denna artikel.

för information och transaktion, där köpare och säljare möts för att utbyta varor och tjänster.¹ Kring detta nav cirkulerar handel i standardiserade, finansiella produkter. Finansmarknad definierar jag här som handel, och förmedling av handel med finansiella instrument.

Fondkommissionärer, brittiska *merchant banks* och amerikanska *investment banks* ligger närmare handel med finansiella instrument än de mer beforskade affärsbankerna, och är denna artikels ämne. Vanligt är annars att, såsom i exempelvis Wallersteins världssystemanalys, beskriva hela den globala finansmarknaden som ett nätverk, men detta synsätt tillämpas inte här. Finanshus har i alla tider varit lösa, informella organisationer. (Swedberg, 1991/1990: 264–266, 269–271; Harris, 1992: 190) Finansmarknaden har därigenom föregripit näringslivets utveckling från organisationer till nätverk som grundläggande produktionsenheter. Finansmarknader koordinerar löst hopfogade, eftermoderna organisationer, och är dessutom själva lösliga nätverk.

Flertalet studier av finansmarknader rör sig inom vetenskapsfältet finansiell ekonomi med bakgrund i neoklassisk nationalekonomi, eller *corporate finance*-forskning. Verksamma inom finansiell teori har sitt ursprung nationalekonomi trogna varit benägna att bygga analytiska modeller om finansmarknader. En tilltagande sociologisk genre behandlar det inflytande människor och grupper på finansmarknader utövar på dessa marknader. Sociologer har studerat finansmarknader som ett samhälle med de mönster utefter vilka anställda där interagerar med varandra. (Abolafia, 1996a; Adler och Adler, 1984)

Föreliggande artikel liknar sociologiska studier av finansmarknader, så till vida att den håller sig nära en kontext, är tolkande och studerar kulturella aspekter. Emellertid intresserar jag mig till skillnad från såväl den sociologiska som den ekonomiska inriktningen för värderingar hos aktörerna. Finansmarknaden har tidigare inte studerats ur ett humanistiskt perspektiv. Individer har värderingar som påverkar marknadens utformning. För att skildra mentaliteten tecknar jag aktörers arbetsmoral samt deras bild av sig själva och sitt arbete. Kvalitativt anlagda arbeten om finansmarknader har varit ovanliga. Emedan forskning om finansmarknader inte har befattat sig med mentaliteter, kan mentaliteter berika organisationsforskningen.

I den sociala verkligheten vill jag betona det subjektiva element som blir allt mer relevant i vad Anthony Giddens benämnt en reflexiv modernisering. (Giddens, 1990: 38–43) Människors livskänsla skapar och förändrar. Jag har studerat de anställda på ett kollektivt plan. En för nätverket gemensam syn på teknik samt karakteristiska

drag för arbetsuppgifterna inom näringen, såsom anonymitet och abstraktion, skall avhandlas.

Forskningstraditionerna

Till de få studierna av finansmarknaden inom organisationsforskning hör Hayward och Boeker (1998) och Hägglund (2001). Organisationsforskare har behandlat finansmarknaders struktur, hur organisationer ser ut och fungerar, och hur anställda arbetar där. I vissa fall har hur finansmarknadens människor utför sitt arbete studerats, men inte dessa personers värderingar. Teori om organisationer har tillämpats på frågor om finansmarknader, men något självständigt forskningsfält inom organisationsteori om finansmarknader finns inte. Denna forskning utgör ändå ett alternativ till finansiell ekonomi. Sociologiska studier av finansmarknader ligger nära organisationsforskning. Forskning inom företagsetik, Argandoña (1995), Frowen och Mchugh (1995) samt Williams, Reilly och Houck (1989) och finansiellt beteende, *Behavioural finance*, (Olsen, 1998: 10–11) kan inspirera till organisationsforskning om finansmarknader.

Inom etablerad finansiell forskning märks namn som 1990 års nobelpristagare William Sharpe, Harry Markowitz och Merton Miller, samt 1997 års pristagare Myron Scholes och Robert C. Merton. Till den sociologiska eller antropologiska genren hör Abolafia (1996a), Adler och Adler (1984) och Godechot (2001). Denna forskningstradition har liksom forskning inom finansiell ekonomi bortsett från värderingar hos ekonomiska aktörer. (Swedberg, 1994: 265) Institutionell teori om finansmarknader behandlar institutioner, till vilka mentalitet bör räknas som en informell typ.² Institutionell teori har exempelvis betonat betydelsen av väl definierade äganderätter för uppkomsten av finansmarknader.³ Inte heller inom denna forskningsgren har de värderingar som styr finansmarknader varit en viktig fråga.

Forskare har oftare intresserat sig för banker eller andra finansiella institut, än för finansiella marknader som sådana. Exempelvis nationalekonomisk forskning lider av denna svårighet att behandla marknader. (Swedberg, 1994: 257) Finansmarknader och deras sätt att fungera är svårare att behandla än de mer påtagliga organisationer som omger dessa marknader.

Nätverk och mentaliteter

Högsta mode i tidens antiauktoritära anda är nätverk, av vilka marknader är en form. Plats- och nationsbestämda jättekoncerner lämnar plats för anonyma kedjor av underleverantörer. Finansmarknader är viktiga länkar för att integrera löst hopfogade, eftermoderna organisationer. Marknader med deras höga grad av spontan ordning ersätter auktoritära och hierarkiska företag. (Boltanski & Chiapello, 1999: 459) Nätverk ger upphov till samhörighet. Anställda ansluts till den mentalitet som hör till ett yrke eller en näring, och gör nätverkets historia till sin. Hur information utbyts inom nätverket formar mentaliteten. (Stenlås, 1998: 252) En mentalitet som överensstämmer med arbetsuppgifterna uppstår.

Individer stöder sig på sitt medlemskap i nätverk, eller söker sådant. I ett nätverk uppstår spontant ett system för resursfördelning, utefter relationsmönster mellan individerna. Aktörerna utnyttjar de resurser nätverket kapslar in till gemensam nytta. (Uzzi, 1997: 35–67; Castells, 1996: 174–179) Nätverket kring arbetet utgör en resurs för den anställde. Inom och kring marknader i finansiella centra som *Wall Street*, *City of London*, *Bankenviertel* i Frankfurt och Stureplan i Stockholm möts anställda ofta över gränser mellan företag. Utbyte av information kommer till stånd, vilket upprätthåller nätverket.

En marknad kan beskrivas som de människor som ligger bakom marknaden. Marknader är nätverk av människor som handlar värdepapper. (White, 1981: 517–47; Swedberg, 1994; Swedberg, 1997: 161–182) Handlare och mäklare skiljer mellan sitt eget nätverk av relationer och kontakter, det vill säga en del av marknaden, och marknaden som helhet, med dess starka inslag av anonymitet. (Bruegger & Knorr Cetina, 2000) Lojaliteten i dagens eftermoderna arbete är snarare knuten till det sociala nätverket kring arbetet, än till själva företaget. (Dobers & Strannegård 2000)

Mentaliteter är tröga föreställningar och vanor som dröjer kvar över ett långt tidsavsnitt. (Mandrou, 1984: 367; Florén & Persson, 1985: 195, 201) Mentaliteter är djupt inbäddade i människors vardagsliv. (Österberg, 1995: 173) Uppfattningar och handlingsmönster som präglar en grupp individer inom ett geografiskt område eller verksamhetsområde utgör en mentalitet. (Ödman, 1995a: X; Ödman, 1995b: 303–4) Skilda företeelser vinner legitimitet i kraft av att överensstämma med mentaliteten. Så reproduceras mentaliteten. Mentaliteters kontinuitet är påfallande. (Le Goff, 1974: 81–2) En mentalitet befinner sig på en delvis omedveten nivå. Mentaliteter är oplanerade följder av en samling individers tankar och handlingar. En person präglas av den mentalitet som råder i den

omgivning denne lever och verkar i. Genom sin verksamhet bidrar en person till att en viss mentalitet utbreder sig. Tankar och handlingar bär och förmedlar en mentalitet.

Mentaliteter har som verktyg rönt framgångar främst i fransk mentalitetshistorisk forskning. I studiet av historien har mentalitetsbegreppet etablerats i kretsen kring *Annales*-tidskriften. Mentalitetshistoria studeras inom historieämnet i dess gränsland mot etnologi och antropologi. En mentalitet har snarare sin hemvist i löst organiserade nätverk än i relativt stabila entiteter såsom vi beskriver traditionella organisationer. Därför lämpar sig mentalitet och nätverk väl att studera tillsammans.

Nära mentalitet ligger begreppet kultur. Kultur inbegriper beteenden och andra synliga, manifesta företeelser. (Alvesson, 1993: 6,14) Sådana är inte i sig del av en mentalitet, utan endast uttryck som mentalitet tar sig. En mentalitet befinner sig istället på en psykologisk, och ofta omedveten nivå. (Florén & Persson, 1985: 191, 198 och Ödman, 1995b: 305; Österberg, 1995: 173) Jag har därtill valt att använda begreppet mentalitet, istället för kultur, för att anknyta till mentalitetshistorisk forskning och etnologisk forskning om mentaliteter. Ytterligare ett skäl är att det är mer intressant att lyckas tillämpa ett mer precist begrepp än kultur, mentalitet, på människor i ett nätverk. Att finansmarknader utöver att vara en kultur även utgör en mentalitet är ett starkare påstående än att endast hävda att det är en kultur. Kultur hör till alla grupper människor, men för att vara en mentalitet krävs att den är tätt sammanhållen. Stockholms finansmarknad är en mentalitet, då individernas värderingar formas starkt internt, och de anställda kommer från liknande bakgrund.

Inte fondkommissionärs- eller banknäringen, utan mentalitet inom ett nätverk; människor inte i organisationer, utan i nätverk kring handel med finansiella instrument är ämnet. Jag skapar med Pierre Bourdieus ord ett fält: ”/.../ a structured space of social forces and struggles /.../” istället för att ta en yrkeskategori som föreligger för given. Det förra alternativet innebär ett mer aktivt ställningstagande och utmanar det självklart accepterade. (Bourdieu & Wacquant, 1992: 241–8)

Vilka individer som omfattas av en mentalitet är en gradfråga. Anställda befinner sig mer eller mindre centralt i nätverket. Att formulera någon entydig definition som skulle utmärka en mentalitet är svårt. Anställda befinner sig på olika avstånd från det typiska för mentaliteten. Skillnader föreligger mellan olika yrken och organisationer. I denna artikel betonar jag emellertid det gemensamma för anställda inom det nätverk av personer som handlar värdepapper.

Geert Hofstede (Hofstede, 1980: 13–17) och etnologen Åke Daun (Daun, 1989: 12–13) har givit exempel på hur mentaliteter kan studeras i samtiden. Hofstedes tvärkulturella, psykologiska studiers huvudbegrepp mental programmering ligger nära det mentalitetsbegrepp som jag använder. Med statistiska metoder genererade han kategorier direkt ur enkätsvar. Åke Dauns begrepp är mer påtagliga än Hofstedes. Han studerar hela den svenska mentaliteten och orienterar sig i sitt material med hjälp av generella begrepp som känslor och förnuft. Daun beskriver en mentalitet genom att jämföra den med andra mentaliteter. Detta är användbart men tillämpas inte i renodlad form i denna text. Jag prioriterar fyllighet i beskrivningen istället för att jämföra med andra mentaliteter i detalj. Liksom Daun väljer jag en kvalitativ och induktiv metod. Vi väljer kategorier som är typiska för de grupper vi behandlar.

Jag utnyttjar en rik bakgrund av insikter och erfarenheter. Då måste kategorier specifika för den studerade mentaliteten nyttjas. De olika rubriker som tillsammans utgör en mentalitet är koncentrerade från teoretiskt genererade kategorier, och vägledde mig genom intervjuerna. Jag har valt dessa kategorier just för att studera den mentalitet som hör till Stockholms finansmarknad. Erfarenheter från genomförda intervjuer bildade genom induktion kategorier.⁴ De är delvis empiriskt genererade.

Mellan de olika uttryck för finansmarknadens mentalitet, som jag givit fem olika rubriker, ser jag ett inre samband, vilket utgör en sammanhållen bild av finansmänniskor. Rubrikerna är personlighetsegenskaper som överlappar varandra och etablerar en för finansmarknaden unik mentalitet. Flera delar av finansmarknadens mentalitet förekommer även på andra områden. Däremot blir helheten av ofta förekommande karaktärsdrag inom nätverket unik och skapar en mentalitet. Förståelse av nätverket som helhet befruktar förståelse av enskilda anställda och grupper vid finansmarknader. Skilda yrkesgrupper såsom verkställande direktör, analytiker, mäklare och *back office*-personal omfattar delmentaliteter på finansmarknader. Individer är besläktade i kraft av att gemensamma egenskaper återkommer. Wittgensteins beskrivning av vad han kallar familjelikheter belyser denna relation. (Wittgenstein, 1953: 31, 32) Medlemmar av en familj delar inte en specifik egenskap, utan uppvisar en uppsättning liknande drag. I analogi därmed kan en grupp individer sammanföras under en mentalitet. Exempelvis har anställda på finansmarknader en gemensam mentalitet.

Jag fångar hela branschens delvis omedvetna mentalitet utifrån vad mina respondenter beskrivit. Ur detta material lyfter jag fram generella drag och underliggande mönster. Exempelvis är materialism och girighet en viktig del i en negativ bild av finanshajar

som stora delar av allmänheten har. (Wuthnow, 1994: 45; Boatright, 1999: 2) Intervjupersonerna värjer sig personligen mot denna anklagelse, men anklagar andra inom branschen. Aktörer på finansmarknader förutsätter att kolleger är ovanligt beräknande och inriktade på egennytta. (Abolafia, 1996b: 242.) Med en amerikansk obligationshandlars ord: "I don't really feel like I can rely on anybody here. That's the way this business is. You've got to rely on yourself." (Abolafia, 1998: 72) Inom finansvärlden finns ett självförakt. De anställda uppfattar sina kolleger som giriga. Aktiemäklare framställer moralen i branschen som låg. Då de på exempelvis detta sätt beskriver andra inom branschen, men säger sig själva vara annorlunda, snuddar de vid det outtalade som är uttryck för mentaliteten.

Metod

Det viktigaste verktyget för att beskriva mentaliteten på svensk finansmarknad är i denna artikel mina intervjuer och samtal med tolv personer på denna marknad. Fondkommissionärer har som huvuduppgift att handla och mäkla handel i finansiella instrument, och är därmed mer inriktade på just finansmarknader än banker är. Väsentligt var att insupa intryck från flera typer av organisationer och yrkeskategorier som handlar finansiella instrument. Jag intervjuade åtta anställda vid fondkommissionärer, en bankanställd och tre fondförvaltare. Nio av mina intervjupersoner arbetade på aktiemarknaden, två på penningmarknaden och en på valutamarknaden.

De kategorier av intervjupersoner jag valde var aktiemarknads- eller penningmarknadsmäklare och -handlare. De yrkesgrupperna befinner sig närmast själva handeln med finansiella instrument, vilket jag beskriver som kärnan i nätverket finansmarknaden. Några av mina intervjupersoner var verkställande direktörer med ett övergripande ansvar för verksamheten. Bland verkställande direktörer, mäklare och handlare är i Sverige en tiondel kvinnor. Andelen en kvinna bland tolv intervjupersoner är alltså representativ för dessa yrken. Intervjupersonerna hade arbetat alltifrån ett till femton år på finansmarknaden. Deras ålder varierade mellan 24 och 47 år. Endast 2 av de 14 personer jag tillfrågade om att få intervjuas tackade nej.

Jag har genomfört individuella djupintervjuer (Aaker & Day, 1990/1980: 163–164) eller samtal. Intervjuerna var semistrukturerade. Ett kvalitativt studium ger en djup bild. Med intervjuer når jag en mikronivå. Intervjuer medger närhet och möjlighet till djupförståelse, men har sällan använts för att studera mentalitet. Mentalitet har oftast sökts i

historiskt material. Många analyser av oftast skrivna texter har tagit sin ansats i vad som inom en viss historisk delkultur uppfattats som naturligt och självklart. Detta kan på liknande sätt göras med intervjuer. Målet med intervjuerna var inte ytan av beteenden och attityder, utan mentaliteten djupt därunder. I intervjuerna frågade jag efter omdömen om omvärlden, samt synen på det egna livet i och utanför arbetet. Dessa fält ger mig insikt i mentaliteten, eftersom mentalitet manifesterar sig i uttalanden och praktisk handling. Vad jag frågade efter var värderingar, medan svaren lätt blir ytliga attityder och åsikter. Normer är uttalade och något en forskare upptäcker först i nära kontakt med sitt studieobjekt.

Datoriserad handel

Allt mer handel i värdepapper sker över Internet. Abstrakta algoritmer ersätter mäklarens arbetsinsats, vilket underlättar för informerade kunder. Samtidigt bidrar detta till att flera mäklare jag intervjuat upplever mäklarkåren som hotad.⁵ Några mäklare upplever inte att deras yrke är ett framtidsyrke, vilket de beklagar. Yrkesstoltheten kringkårs. Finansmarknader är mer fyllda av, och har gjort sig mer beroende av, informationsteknik än många andra nätverk gjort. Marknadens anonyma mekanism kräver viss socialitet för att fungera. En fundamental tillit ger stadga åt den opersonliga tillit som byggs upp kring fungerande, abstrakta system. Grundläggande tillit kan skapas av människors möten. Med Giddens ord: "Reembedding refers to processes by means of which faceless commitments are sustained or transformed by facework." (Giddens, 1990: 88) Finansiell verksamhet kräver såväl lagarbete som intensiv, extern personkontakt. Svenska fondkommissionärers kontor är sålunda koncentrerade till ett litet område: Stureplan i Stockholm.

Ingen av mina intervjupersoner framhåller att teknik skulle vara farlig eller skadlig. För att lyckas i sitt arbete känner sig finansmarknadens anställda beroende av att ha tillgång till den senaste tekniken. Den som söker arbete på finansmarknaden är beredd på, och bejakar, utveckling. Anställda vid finansiella marknader är delaktiga av en framstegstroende, ekonomisk kultur. Detta framgår av följande uttalande i en aktieanalys: "Tillsammans med IT kommer biotekniken förhoppningsvis i framtiden att underlätta livet för oss alla." (Reinfeldt, 2000: 1) Intervjupersonerna uppfattar att den tekniska utvecklingen på finansiella marknader är snabb, och del av ett generellt framsteg i samhället som bidrar till funktionalitet och effektivitet.

Sociologen Wayne Baker har visat att traditionell golvhandel får marknader att fungera mindre kliniskt och rationellt än en ideal marknad föreskrivs göra. (Baker, 1984) På finansmarknader världen över ersätts golvhandel av datoriserad handel. Det kala, analytiska handlarrummet hos fondkommissionärer där endast Internet-handel bedrivs avviker från det högljudda tonläget och det synbarliga kaoset på traditionella marknader med muntligt utrop. Handel avskärmas från människor när genuint mänskliga uttryck, som mäklarens rop och prat samt kroppen som ivrigt signalerande rör sig i hög hastighet över börsgolvet, ersätts av teknik.

Är finansmänniskor socialt inbäddade i finansmarknadens nätverk?

Sociologerna Zygmunt Bauman och Anthony Giddens har beskrivit hur sociala relationer i samtiden många gånger ersätts av teknik. (Bauman, 1989: 190–193; Giddens, 1990: 21–29, 119–121) Modern handling skulle då vara mindre inbäddad i sociala sammanhang än handling tidigare har varit. Enligt Mark Granovetters arbeten å andra sidan är ekonomisk handling alltid inbäddad i sociala strukturer. (Granovetter, 1992/1985) Rimligen är all handling inbäddad, men i olika grad. I det moderna samhället är handlingar i mindre utsträckning inbäddade. Affärlivet har skilt ut sig från andra sfärer av människolivet, vilket är en del av olika sfärens tendens till specialisering och professionalisering.

Av två skäl kan människor på finansmarknader vara mer ytligt integrerade i samhället som helhet än anställda i andra näringsgrenar är. Ett nätverk mognar med tiden så att dess medlemmar gjuts in i det omgivande samhället. Fondkommissionärer och fonder är typiska aktörer på aktie- och penningmarknader, och är i Sverige tämligen nya företeelser med sina genombrott under avregleringarnas 1980-tal och folkliga genomslag under 1990-talet. Finansiella marknader har inte hunnit förankra sig socialt, såsom äldre, mer etablerade näringsgrenar har.

För det andra präglas dessa marknader av abstraktion. Finansmarknader är anonyma och ogripbara. Kliniska mekanismer i arbetet är mer framträdande än sociala aspekter. Utbyte som äger rum på en datoriserad finansmarknad är den mest anonyma och opersonliga formen av interaktion mellan två personer. Instrumentalitet och kalkylering karakteriserar detta möte. (Weber, 1978/1922: 635, 637; Weber, 1924/1894: 267) Ofta uppfattas finansmarknader personifiera marknadsprincipen. Betydelsen av informella nätverk har avtagit i en allt mer teknikstyrd och rationaliserad finansiell sektor. (Landes, 1958: 14–15;

Chernow, 1997: 92) Däremot innebär åren kring årtusendeskiftet en renässans på bred front för informella nätverk, med en relativ nyhet som Internet i spetsen. En decentraliserande tendens i den hittills starkt centraliserade finansiella sektorn skyms då den manuella, centraliserade handeln vid *New York Stock Exchange* får överlämna sin position som förebild för världens aktiemarknader till det utspridda informationsnätverket NASDAQ. Platslösa transaktionsnätverk som Archipelago, Instinet och Jiway erövrar allt större del av handeln från etablerade börser.

Bankirfirmor har av tradition haft stark intern sammanhållning. (Cassis, 1984: 255) Nätverk med mer genuin grund, såsom familjeband och etnisk bakgrund, än den affärsmässiga, var viktiga bland bankirer. (Landes, 1958: 17–20; Nilsson, 1984: 412) Flera anställda på finansmarknaden beskriver sin egen och sina medarbetares klädsel som konventionell.⁶ De är till den övervägande delen män iklädda mörk kostym som vittnar om allvar. Avsikten är att ge intryck av förtroende och pålitlighet. Det stora inslaget av mörka kostymer antyder att finansmarknader uppstår ett starkt sammanhållande etos, vilket utesluter dem som inte klär sig i enlighet med vad seden kräver. Normer för önskvärd beteende skapas gemensamt inom nätverket, vilket leder till homogenitet: "... rational maximizers are bound together in a community that shapes their behavior." (Abolafia, 1996a: 8) En person väljer inte helt självständigt, utan påverkas av det anonyma kollektivet (*das Man*). Individerna får intryck av att fatta ett frivilligt val, men tvingas egentligen av kollektivet att välja samma som andra. (Heidegger, 1977/1927: 167–173) De som inte anpassar sig till normerna stöts ut, eller väljer själva att lämna arbetsplatsen. Därtill lockas de människor till en arbetsmiljö, vilka liknar den norm som föreskrivs inom nätverket. Företag bidrar till denna homogenitet genom att kontakta studenter redan under studietiden, och gjuta in dessa tilltänkta anställda i den blivande arbetsgivarens kultur. (Bergström, 1998) Att anställda på Stockholms finansmarknader oftast har ekonomiutbildning utgör i sig en formering. "En nyanställd kan inte försvara sig mot värderingar som trycks på honom på arbetsplatsen. Han drabbas av såväl goda som dåliga traditioner", säger en intervjuperson.⁷

Finansmänniskor lär sig att bli som andra inom nätverket. Anpassning till gruppens normer och beteendemönster borgar för framgång för den som upptagits som medlem. Samtidigt som kalkylerande, maximerande individer konkurrerar med varandra, hjälper de varandra kollektivt att förstärka nätverket. Finansmänniskor delar med sig av socialt kapital för att reproducera sitt nätverk och stärka detta mot omvärlden. Individer inom finansmarknaden socialiseras kontinuerligt. De är varken socialt determinerade eller atomära.

Aktörer bygger tillsammans upp en återhållen mentalitet och ett förtroendekapital inför omvärlden. Därigenom får verksamheten legitimitet. Som en oförutsedd konsekvens av enskilda individers handlingar, uppstår interna normer spontant med tiden. Finansmänniskor är inbäddade i finansmarknaden.

Mentalitet 1: girighet

Finansmarknadens anställda har hög inkomst, och till följd av osedvanligt mycket bonus även snabbt varierande inkomster. Arbetsgivare på finansmarknader är säreget beroende av sina anställda. De anställda får höga inkomster, då det tydligt framgår hur nyttig varje enskild anställds arbetsinsats är för företaget. Finansmänniskor är välutbildade, och kan skaffa sig allt högre lön genom att byta position inom Stockholms finansmarknad. Därtill är finansmänniskor rörliga mellan olika noder i det globala, finansiella nätverket. Finansmänniskor besitter internationellt gångbara färdigheter i engelska, och i vetenskaper avskalade från kulturell bakgrund och barlast, som matematik och statistik. De är beredda att byta sysselsättningsstad, och är anställningsbara vid finanscentra världen över.

Abstrakt girighet innebär en vilja att ha potential att *tillvälla sig* objekt. (Solomon, 1993/1992: 35) Önskan att *inneha* egentliga objekt är inte lika stark. Denna abstrakta vinningslystnad innebär en strävan utan konkret mål och ter sig främmande från det naturligt mänskliga. Intjänande får ett egenvärde, utan värdegrund. I åtskilliga fall saknas något uttalat mål med verksamheten, annat än att föra rörelsen vidare. Många saknar avsikt att spendera de pengar de tjänar, utan söker tillfredsställelsen av att ha lyckats, samt den handlingspotential och statuskänsla en hög inkomst medför.

Många anställda på finansiella marknader har abstrakt vinningslystnad som en drivkraft. Flertalet av mina intervjupersoner tillstår den stora betydelse hög inkomst har för dem. I motsats till inom många andra yrkesgrupper i Sverige, anses bland finanspersoner stora inkomster inte vara något att hymla med eller skämmas för. På finansmarknaden är materialism ständigt närvarande i småpratet. Människors möten inom nätverket upprätthåller materialism i mentaliteten. Rätt nivå på girigheten är ett klassmärke som ger status internt. De anställda intalar varandra värdet av girighet.

På finansmarknader är rikedom och framgång i stor utsträckning medel för att nå hög status. För mina intervjupersoner är prestation liktydigt med ersättning, vilket ger status och arbetsglädje. Framgång innefattar här såväl vad den anställde uppnår åt sig själv som vad denne skänker firman. Den som ger firman framgång får också hög bonus.

Finansmänniskor är höginkomsttagare och personer i deras umgängeskretsar likaså. Den som har rika vänner med hög inkomst ställer krav på att själv tjäna summor som vida överstiger vad som är normalt att önska och tjäna. En anställd på finansmarknaden hävdade: ”Om du äger tjugo miljoner och bor i ett område där alla har ännu mer känner du dig inte tillfredsställd, du vill ha mer för att bli som alla andra.” (Hallmark, 1999: B 14) Mönstret accentueras av att finansmänniskors bekantskapskrets ofta är koncentrerad till finansiella marknader. En tävling pågår bland toppfigurer i näringslivet om att ha högst inkomst. Vissa liknar sitt arbete vid idrott. Människor, vilka såsom anställda på finansmarknader med råge klarar sitt uppehälle, tävlar med och jämför sig med sina materiella jämlingar (Veblen, 1899: 22–34).

Mentalitet 2: rörlighet

De intervjuade är förhållandevis sällan gifta och har sällan barn. Många av mina respondenter är unga eller anser sig inte kunna ägna tillräcklig tid åt en familj. De flesta har bakgrund i övre medelklass, och arbete på finansmarknader innebär för dessa ingen klassresa. Få arbetar särskilt länge på finansmarknaden. Därtill är personalomsättningen mellan olika fondkommissionärer hög, kring tjugo procent per år. ”Då en yrkesgren, såsom penningmarknaden, är ny och högavlönad är hög personalomsättning karakteristisk”⁸, förklarade en intervjuperson. Inom en rad nya yrkeskategorier på arbetsmarknaden uppfattas byte av arbetsgivare som ett sätt att få en snabbare löneutveckling. Ett nytt och ännu bättre avlönat arbete lockar många. Fondkommissionärsanställda är också osedvanligt flyttbara, till London och andra finanscentra såsom New York. Mina intervjupersoner anger ingen tidsplan för att lämna det företag de är anställda på, eller finansmarknaden. Däremot verkar de ha en mental beredskap för att inte stanna särskilt länge.

Finansfolket är individualister som strävar efter att göra karriär, och beredda att flytta till platser där bra jobb finns att tillgå. De är inte djupt rotade i en bred, nationell, här svensk, kultur utan uttrycker en framåtriktad, västerländsk elitmentalitet. Med Mark Granovetters ord: ”... business relations spill over into sociability and vice versa, especially among business elites.” (Granovetter, 1992/1985: 65) Även i jämlikhetens Sverige är människor på finansmarknaden en elit. Den globala finansmarknadens svenska förlängning kring Stureplan i Stockholm uppvisar en urban, stockholmsk övremedelklasskultur. Inom ett

modernt och globalt nätverk som finansmarknaden är likheter över nationsgränser större än exempelvis inom industriella och förindustriella näringar i landsbygd från olika länder.

Flertalet sysselsättningar i den finansiella sfären är abstrakta. Att fästa värderingar i konkreta produkter, eller något annat påtagligt, är lättare. Att flertalet anställda är individualister är ännu ett skäl till en svag organisationskultur, men är en viktig del av mentaliteten i nätverket. Nätverket som helhet stärks av anställda som byter arbete. Idéer och beteenden utbyts inom nätverket. (Pfeffer & Leblebici, 1973: 449–451; Engwall, 1999: 24) Eftersom de anställda är rörliga, avviker mentaliteten inom enskilda företag inte väsentligt från den som konkurrerande firmor uppvisar. En för finansmarknaden gemensam mentalitet bidrar till att anställda flyttar runt mellan olika fondkommissionärer och andra arbetsgivare.

Mentalitet 3: kortsiktighet

Då människor aldrig uppnår fullständig kunskap om vad som förevarit, antar de att det som ligger närmast bakåt i tiden kommer att upprepa sig. För att uppnå effektivitet utnyttjar individen först och främst lättåtkomlig information. På finansmarknader uppfattas information om det nära förflutna vara mer relevant än kunskap om långvariga strukturer. För att inte överlasta minnet reducerar finansaktören sin inhämtning av information. Finansaktörer har ett större intresse för den nära framtiden, vad som sker på nästa dags börs, än för historien. Historisk perspektivsyn är en bristvara på finansmarknader. Finansmarknader förlorar sig i nuet och den nära framtiden. I verkligheten befruktar information om nuet och historisk kunskap varandra på detta område som på så många andra. Snabbhet och dynamik gör det svårt för varaktiga insikter att såväl uppstå som reproduceras.

Finansmarknader är ändå mindre traditionslösa än vad de anställda uppfattar. Finansaktörer är paradoxalt nog rotade i en tradition av historielöshet. Under de sekler finansmarknader funnits, har de levt i och återskapat en tradition av att se till framtiden och inte i onödan vända sig bakåt för vägledning.

Mentalitet 4: avskärmning från omvärlden

Finansmarknaden har varit en exklusiv meritokrati med aristokratiska anor. (Landes, 1958: 49; Stanworth & Giddens, 1974: 92; Cassis, 1984: 129, 141, 242–309; Augustine, 1992: 164; Cassis och Tanner 1992: 309; Chernow, 1997) Bankirer och fondkommissionärer isolerade sig från omgivningen. Finansmarknadens aktörer upprätthåller en intern tillit och ackumulerar

en gemensam elitkänsla. (Godechot, Hassoun & Muniesa, 2000: 46) Flertalet finansmänniskor är relativt omedvetna om, och ointresserade av, de aspekter av samhället som i deras näring inte anses förtjäna att, eller är svåra att, kvantifiera in i formler för att bedöma värdet av finansiella instrument. Ett skäl till, och samtidigt en konsekvens av detta är elitmentaliteten, samt teknifiering och objektivering i deras yrkesutövning.

För att vara framgångsrik måste anställda på finansmarknaden få de mycket stora summor de hanterar att kännas mindre verkliga och mer hanterliga. De anställda avstår därför från att säga exempelvis tusen eller miljoner efter de första siffrorna i summor de uttalar. Annars riskerar de att paralyseras eller förföras av att storleken på de pengar de arbetar med är avsevärt större än det redan stora kapital de själva äger och tjänar. På ett liknande sätt som valutahandlare objektiverar pengar gör kirurger med organ och patienter. (Holte, 1984: 43–45) Efter en tids arbete på finansmarknader upplever den anställde inte längre stora penningflöden som ogripbara.⁹

Att flertalet arbetsmoment är datoriserade inger en känsla som liknar den spel ger. Att många anställda på finansmarknader ibland upplever att arbetsinnehållet är överkligt, får många att också uppfatta sitt arbete som något av ett spel. En intervjuperson sade: ”Det kanske är ett spel. Det är något samhällsnyttigt med stort underhållningsvärde, brukar jag säga.”¹⁰

Formalisering och objektivering förekommer i åtskilliga sammanhang, men är mer utpräglad på finansmarknader än på flertalet andra områden. Omvärlden förmedlas och materialiseras i tecken. Aktörer på finansmarknader hanterar och manipulerar symboler, inte något fysiskt påtagligt. De har sällan mycket att skaffa med den verklighet symbolerna refererar till. De anställda mottar omvärlden i form av reducerade signaler på en datorskärm.

Intervjupersonerna medger att produkter från finansmarknader inte är påtagliga, men beskriver ändå själva handeln med värdepapper som abstrakt. Finansmarknadens anställda handskas mycket med instrument och symboler, aktier, obligationer, valutor och derivatinstrument, som betecknar pengar, och med stora penningssummor i denna form.

Ett flertal finansaktörer upplever att arbetet avskärmar dem i förhållande till omvärlden. Mäklaren sitter bakom en skärm och påverkar världen. Den förmedlande skärmen av finansiell information ersätter direkt tillgång till omvärlden. Många yrken är avskärmade. Avgörande för finansmänniskor är att de, till skillnad från anställda i många andra avskärmade yrken, påverkar den omvärld de är avskärmade från.

Mentalitet 5: brist på ansvar

Finansvärldens aktörer uppfattar svårligen sin plats i samhället och upplever ett elitbetonat främlingskap inför det omgivande samhället. (Lasch, 1995: 25–49) En känsla av överlägsenhet bottnar delvis i att finansmänniskor anser sig ha större överblick, och vara mer cyniska än allmänheten. (Smith, 1999: 104–115) Många i finansvärlden har ett fågelperspektiv och reducerar omvärlden i kalkyler för att värdera finansiella instrument. Detta tillsammans med att de intensivt hanterar stora summor i arbetet, bidrar till en distanserad mentalitet med cyniska inslag. Som två intervjupersoner hävdade: ”Arbetet ger en bred översikt över samhället.” ”...man kommer till insikt om hur världen fungerar.”¹¹ Det distanserade ovanifrånperspektivet gör att individer på finansmarknader sällan reflekterar över de eventuellt negativa konsekvenser deras handlingar kan ha på omvärlden. Även om arbetsgivaren bekostar en kollektiv bonus får den anställde merparten av sin avlöning utefter sin individuella förmåga att bidra till firmans intjäning. Den anställde lär sig att inte ta ansvar för en större helhet utanför marknaden.

Ett andra skäl till att finansmänniskor inte upplever personligt ansvar är att de anser sig verka på en perfekt marknad. Effektivitet är en kategori som finansmänniskor passar in sin omvärld i. Effektivitet uppfattas vara en moralisk kvalitet. Rationella aktörer och annat som anses främja marknadens effektivitet får ett värde. Tron på marknadens effektivitet är djupt integrerad i de anställdas beslutsunderlag. På marknaden borde varje individ, i enlighet med Adam Smiths osynliga hand, åtrå det bästa för egen del, vilket skulle gynna samhället i gemen. Finansmänniskor anser sig göra sitt pragmatiska bästa på en effektiv marknad, vilket skulle komma allmänheten till godo. Med utilitaristiska argument tillskriver intervjupersonerna marknaden rättvisa som fördelningsnyckel. Mikromoral står tillbaka för en makromoral som prioriterar att systemet upprätthålls och främjas.¹² Finansmänniskor prioriterar marknaden framför mer direkta och människonära frågor. Alla förskjuter ansvar för ett företags beslut att lägga ned en fabrik, avskeda personal, eller liknande ogynnsamma företeelser, till andra. Mäklare lastar aktieägare, vilka i sin tur skyller på företagsledare, vilka skyller på en ekonomisk nödvändighet eller på politiker eller ”marknaden”. En intervjuperson hävdade att: ”Det jag inte gör, gör någon annan.”¹³ Finansmarknadens aktörer ser inte sin roll i marknaden eller i hela det samhälle, där marknaden är en del. Ett skäl till att flertalet aktörer

uppges att de är alltför små för att kunna påverka omvärlden, är att de vill frikännas från ansvar.

Det gytter marknaden utgör kan inte planeras fram av enskilda, i marknaden integrerade individer, och heller inte av någon utomstående. Sällan kan individuellt ansvariga för olika händelser utpekade. En individ kan inte förutse konsekvenser av sina handlingar i det komplexa nätet av ömsesidig påverkan som finansmarknaden utgör. I den stora mängden aktörer kan endast stora värdepappersförvaltare, och sällan ens dessa, göra välgrundade antaganden om konsekvenser av sina transaktioner. Att fördela eller utkräva moraliskt ansvar i en marknad som är lika anonym som den är komplex är svårt.

Individuella placerare saknar avsikt med sina handlingar på samhällsnivå. ”Enskilda fondkommissionärer har inga pengar att styra marknaden med, ens om de nu verkligen skulle vilja påverka marknaden. Ingen aktör kan över huvud taget styra marknaden mer än under mycket kort tid. Det blir väldigt dyrt för en aktör att driva marknaden i en viss riktning. Det lönar sig heller inte.”¹⁴ som en intervjuperson uttryckte sig. Ingen finansperson jag samtalat med åtar sig att påverka samhället på annat sätt än genom att bidra till att marknaden fungerar bra, vilket skulle gynna samhället i gemen. Ett undantag är dåvarande verkställande direktören för den stora obligationsförvaltaren Skandia, Björn Wolrath. Då han 1994 offentliggjorde sitt beslut att Skandia – som en följd av dåliga statsfinanser – inte längre placerade i svenska statsobligationer, kunde han förutse att hans uttalande skulle höja ränteläget i Sverige. I denna situation visade han, utifrån sin värdering, att tryck på politikerna krävdes för att de skulle sanera statsfinanserna, samhällsansvar. Att ta sådant ansvar är mycket ovanligt bland investerare och anställda på finansmarknaden.

Placerare är geografiskt och socialt blinda i sitt yrkesliv och måste så vara för att sköta sitt jobb. En asocial inställning konstrueras inbördes på arbetsplatsen mellan fondkommissionären och marknaden. Avstånd och hastighet är omvänt proportionella till ansvarstagande och långsiktighet. I sitt arbete kan placerare inte ta ett långsiktigt ansvar för omgivningen. (Söderlind, 1997: 304) Aktören antar att marknadssystemet gör utfallet gynnsamt i det långa loppet. Då det gäller snöd vinstmaximering är vissa däremot medvetna om behovet av långsiktighet. De kan hävda: ”Ett långt tidsperspektiv kräver att man måste handla på ett sätt som på kort sikt kan verka dåligt.”¹⁵ Till mentaliteten på finansmarknader hör ändå, liksom finansiell teori föreskriver, att investerare på finansmarknader inte tar konkret ansvar för sina transaktioner. Som en intervjuperson sade: ”Inget ansvar ligger i att handla med värdepapper, däremot i att äga.”¹⁶ Någon ansvarsmentalitet är inte framträdande.

Mina intervjupersoner resonerar med en makromoral som liknar konsekvensetik. Anställda på finansmarknader tar sällan ansvar för sin verksamhet i en vidare betydelse än den inre rationaliteten i företagens och aktieägarnas vinstintresse, samt en yttre rationalitet i form av att upprätthålla marknadens funktion.

Inte endast själva arbetet på finansmarknader bäddar för lågt ansvar, så gör även den mentalitet de anställda bär på. Finansmarknaden är en till synes amoralisk näring, där flertalet aktörer avstår från att ta ställning i moraliska frågor. Finansfolkets avskärmning från omvärlden får dem att ta lite ansvar för denna omvärld.

Sammanfattning

Arbetet på finansmarknader konstruerar en egen mentalitet, även om mentalitet på finansmarknader inte kan reduceras till själva hanteringen på dessa marknader. Den gemensamma mentaliteten inom finansmarknadens nätverk är starkare än den enskilda firmans kultur. Nätverket dominerar över enskilda organisationer. Avgörande är en gemensam mentalitet som överskrider gränser mellan organisationerna inom finansvärlden. I studier av mentalitet inom andra näringar kan frågan ställas om mentalitet även i dessa nätverk är starkare än enskilda företags kulturer. Ytterligare forskning som skulle kunna utföras är intervjuer på andra finansmarknader än svenska. Skillnader och likheter mellan dessa utländska och svenska finansmarknader kan belysas. Är mentalitet på Stockholms finansmarknad annorlunda än på utländska finansmarknader? Har samhället samma slags påverkan på mentalitet på finansmarknader utanför Sverige; det vill säga är finansmarknader i samma utsträckning inbäddade i andra samhällen som fallet är i Sverige? Skäl till detta skulle vara att kapitalismen i Sverige är unikt folklig och föga hierarkisk. (Lindqvist, 2001) Svensk kultur är orienterad mot jämlikhet, medan Sveriges och andra finansmarknader är elitära. Mentaliteten på Stockholms finansmarknad kan fortfarande, trots att den blir mer folklig, avvika väsentligt från svensk mentalitet. Finansvärlden är avantgardistisk i sitt höga arbetstempo och i att bidra till att ersätta industrialismen med en ny informationsekonomi. Finansmarknaden är en spjutspets i utvecklingen mot abstraktion, och penningen styr verksamheten på ett sätt som föregripit förändring i samhället i liknande riktning. Då finansmarknaden är ett framträdande, postindustriellt nätverk, kan dess mentalitet vara en vägvisare på spaning efter vad samtidens ekonomi bär i sitt sköte, och mina slutsatser generaliseras till områden kring finansmarknader.

De två viktigaste slutsatserna av denna artikel är att det mentalitetsbegrepp som jag hämtat från historisk forskning har visat sig vara lämpligt för att analysera ett nätverk, och skulle kunna användas för att studera andra nätverk. För det andra är finansmarknaden ett gott exempel på hur organisationer får lämna plats för nätverk som grundstruktur i näringslivet. Jag har behandlat de sociala element som gör finansmarknaden till ett nätverk.

Referenser

- Aaker, David A. och George S. Day (1990/1980) *Marketing Research*. New York: Wiley.
- Abolafia, Mitchel Y (1996a) *Making markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge Mas och London: Harvard University Press.
- Abolafia, Mitchel Y. (1996b) 'Hyper-Rational Gaming', i *Journal of Contemporary Ethnography*, 25: 226–250
- Abolafia, Mitchel Y. (1998) 'Markets as cultures: an ethnographic approach', i Callon, M. (Red) *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell.
- Adler, Patricia A. och Peter Adler (Red) (1984) *The Social Dynamics of Financial Markets*. JAI Press, Greenwich, Conn.
- Alvesson, Mats (1993) *Cultural perspectives on organizations*. Cambridge: University Press.
- Augustine, Dolores L. (1992) 'The Banker in German Society', i Cassis, Y. (Red), *Finance and financiers in European history, 1880–1960*. Cambridge: Cambridge University Press: Paris: Maison des Sciences de l'Homme
- Argandoña, Antonio (Red) (1995) *The ethical dimensions of financial institutions and markets*. Berlin: Springer.
- Baker, Wayne (1984) 'Floor Trading and Crowd Dynamics', i Adler P. A. och Adler P. (Red) *The Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich Conn: JAI Press.
- Bergström, Ola (1998) *Att passa in, rekryteringsarbete i ett kunskapsintensivt företag*. Göteborg: BAS.
- Boatright, John R. (1999) 'Ethics in finance'. *Foundations of Business Ethics*, vol. 1. Malden, Mass. och Oxford: Blackwell.
- Boltanski, Luc och Eve Chiapello (1999) *La nouvel esprit de capitalisme*. Paris: Editions Gallimard.
- Bourdieu, Pierre och Loïc Wacquant (1992) *An Invitation to Reflexive Sociology*. Cambridge: Polity.
- Bruegger, Urs och Karin Knorr Cetina (2000) The market as an object of attachment: Exploring postsocial relations in financial markets, i *Canadian Journal of Sociology/Cahiers Canadiens de Sociologie*, 25: 141–168

Cassis, Youssef (1984) *Les banquiers de la City à l'époque Edouardienne (1890–1914)*. Genève: Droz.

Cassis, Youssef och Jakob Tanner, med Fabiene Debrunner (1992) 'Finance and Financiers in Switzerland 1880–1960', i Cassis, Y. (Red), *Finance and financiers in European history, 1880–1960*. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Maison des Sciences de l'Homme.

Castells, Manuel (1996) *The Information Age*, vol I, *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell.

Chernow, Ron (1997) *The death of the banker: the decline and fall of the great financial dynasties and the triumph of the small investor*. London: Pimlico.

Daun, Åke (1989) *Svensk mentalitet: ett jämförande perspektiv*. Stockholm: Rabén & Sjögren.

Dobers, Peter och Lars Strannegård (2000) *Loveable networks: a story of affection, attraction and treachery*, Stockholm: Handelshögskolan i Stockholm, Centre for Advanced Studies in Leadership: Research paper series/ Centre for Advanced Studies in Leadership; 2000/1.

Engwall, Lars (1999) 'The Carriers of European Management Ideas', CEMP Report Nr. 7, <http://www.fek.uu.se/cemp/pdf-files/cempreport07.PDF>, nedladdad 10 april 2001.

Florén, Anders och Mats Persson (1985) 'Mentalitetshistoria och mentalitetsbegreppet', i *Lychnos. Årsbok för idé- och lärdomshistoria*: 189–201

Frowen, Stephen F. och Mchugh, Francis P. (Red) (1995) *Financial Decision-Making and Moral Responsibility*. Houndmills: St. Martin's Press.

Giddens, Anthony (1990) *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.

Glaser, Barney G. och Anselm L. Strauss (1971/1967) *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine.

Godechot, Olivier (2001) *Les Traders: essai de sociologie des marchés financiers*. Paris: La Découverte.

Godechot, Olivier; Jean-Pierre Hassoun & Fabian Muniesa (2000) 'La volatilité des postes. Professionnels des marchés et informatisation', i *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, nr. 134: 46.

Granovetter, Mark (1992/1985) 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', i Granovetter M och Swedberg R (Red) *The Sociology of Economic Life*. Boulder Col: Westview.

Hallmark, Jan Peter (1999) ekonom och psykolog intervjuad i Lerner, Thomas, 'Irrationella beslut styr ekonomin', *Dagens Nyheter*, 4 januari: B 14

- Harris, José (1992) 'Financial Elites and society: comments', i Cassis, Y. (Red) *Finance and financiers in European history, 1880–1960*. Cambridge: Cambridge University Press: Paris: Maison des Sciences de l'Homme.
- Hayek, Friedrich A. (1993/1976) 'The Mirage of Social Justice', vol. 2 i *Law, Legislation and Liberty: a New Statement of the Liberal Principle of Justice and Political Economy*. London: Routledge.
- Hayward, Mathew L. A. och Warren Boeker (1998) 'Power and Conflicts of Interest in Professional Firms: Evidence from Investment Banking', i *Administrative Science Quarterly*, 43: 1–22
- Heidegger, Martin (1977/1927) 'Sein und Zeit', i *Gesamtausgabe*, Bd 2. Frankfurt am Main: Vittorio Klostermann.
- Hernes, Tor (2000) 'Organisationsstudiet og den nye økonomi', i *Nordiske organisasjonsstudier*, 2: 94–102
- Hirsch, Fred (1976) *Social limits to growth*. Cambridge, Mass.: Harvard U.P.
- Hofstede, Geert (1980) *Culture's Consequences*. London: Sage
- Holte, Ragnar (1984) *Människa, livstolkning och gudstro*. Lund: Doxa.
- Häggglund, Peter B (2001) *Företaget som investeringsobjekt: hur placerare och analytiker arbetar med att ta fram ett investeringsobjekt*, Stockholm: Ekonomiska forskningsinstitutet vid Handelshögsk. (EFI): Diss. Stockholm: Handelshögsk.
- Kohlberg, Lawrence (1984) 'The psychology of moral development: the nature and validity of moral stages', *Essays on moral development*, vol. 2. San Francisco: Harper & Row.
- Landes, David S. (1958) *Bankers and Pashas, International finance and economic imperialism in Egypt*. London: Kingswood books.
- Lasch, Christopher (1995) *The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy*. New York och London: W W Norton.
- Le Goff, Jacques (1974) 'Les mentalités: une histoire ambiguë', i Le Goff, J. och Nora, P. (Red) *Faire de l'histoire*, vol. 3. Paris: Gallimard.
- Lindqvist, Mats (2001) *Is i magen: om ekonomins kolonisering av vardagen*. Stockholm: Natur och kultur.
- Mandrou, Robert (1984) 'L'histoire des mentalités', i *Encyclopedia Universalis*, vol. 9. Paris: Encyclopaedia universalis.
- Meyer, John W. och Brian Rowan (1991) 'Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony', i Powell, W. W. och Di Maggio, P. J. (Red) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago och London: University of Chicago Press.

Müllern, Tomas; Johan Stein (1999) *Övertygandets ledarskap: om retorik vid strategiska förändringar*. Lund: Studentlitteratur.

Nilsson, Göran B. (1984) *André Oscar Wallenberg Del: 1: Odysseernas år 1816–1856*. Stockholm: Norstedt: Institutet för ekonomisk historisk forskning vid Handelshögsk. (EHF).

North, Douglass C. (1990) *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass C. och Barry Weingast (1996/1989) 'Constitutions and Commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England', i Alston, L. J., Eggertsson, Th. och North, D. C. (Red) *Empirical Studies in Institutional Change*. New York: Cambridge University Press.

Olsen, Robert A. (1998) "Behavioral finance and its implications for stock-price volatility", i *Financial Analysts Journal*, 54: 10–18

Pfeffer, Jeffrey; Leblebici, Huseyin (1973) 'Executive Recruitment and the Development of Interfirm Organizations', i *Administrative Science Quarterly*, 18: 449–466

Powell, Walter W. (1991) 'Neither market nor hierarchy: network forms of organization', i Thompson, Grahame, *Markets, hierarchies and networks: the coordination of social life*. London: Sage publications.

Reinfeldt, Anders (2000) 'Det brukar storma på hösten...', i Matteus Fondkommission, *Matteus värld*, november, Stockholm: 1

Smith, Charles W. (1999) *Success and survival on Wall Street: understanding the mind of the market*. Lanham, Md., Oxford: Rowman & Littlefield.

Solomon, Robert C. (1993/1992) *Ethics and Excellence — Cooperation and Integrity in Business*. New York: Oxford University Press.

Stanworth, Philip och Anthony Giddens (1974) 'An Economic Elite: A Demographic Profile of Company Chairmen', i Stanworth, P. och Giddens, A. (Red), *Elites and Power in British Society*, Cambridge: Cambridge University Press.

Stenlås, Niklas (1998) *Den inre kretsen: den svenska ekonomiska elitens inflytande över partipolitik och opinionsbildning 1940–1949*. Lund: Arkiv, Diss. Uppsala: Univ.

Swedberg, Richard (1991/1990) *International financial networks and institutions*, Stockholm: Univ., s. 259–281, Sociologiska institutionen; 33 Särtr. ur *Economy and society*, London.

Swedberg, Richard (1994) 'Markets as Social Structures', i Smelser N och Swedberg R (Red) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton NJ: Princeton University Press.

Swedberg, Richard (1997) 'New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?', i *Acta Sociologica* 40: 161–182

Söderlind, Jerker (1997) *Stadens renässans*. Stockholm: SNS.

Useem, Michael (1993) *Executive defense: shareholder power and corporate reorganization*, Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press

Uzzi, Brian (1997) 'Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness', i *Administrative Science Quarterly*, 42: 35–67

Weber, Max (1978/ty. orig. 1922) *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. Berkeley: University of California Press.

Weber, Max (1924/1894) 'Die Börse' i Weber, Max, *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*. Tübingen: JCB Mohr.

Veblen, Thorstein (1899) *The Theory of the Leisure Class*. London: Macmillan.

White, Harrison (1981) 'Where Do Markets Come From?', i *American Journal of Sociology* 87: 517–47

Williams, Oliver F; Frank K Reilly och John W Houck (Red) (1989) *Ethics and the Investment Industry*. Savage, MD: Rowman and Littlefield Publishers.

Wittgenstein, Ludwig (1953) *Philosophische Untersuchungen / Philosophical investigations*, Oxford: Basil Blackwell.

Wuthnow, Robert (1994) *God and Mammon in America*, New York: Free Press

Ödman, Per-Johan (1995a) *Kontrasternas spel*, vol. I–II, Stockholm: Norstedts.

Ödman, Per-Johan (1995b) *Kontrasternas spel*, vol. I–II, Stockholm: Norstedts.

Österberg, Eva (1995) *Folk förr. Historiska essäer*, Stockholm: Atlantis.

English abstract

Mentality in financial networks

Networks and not organisations are the building blocks of post-industrial society. The financial market is an increasingly important network. The theoretical core element of this article is an understanding of the mentality of financial markets. To this aim, I have made interviews in Swedish merchant banks and mutual funds. The study is based on interviews with twelve employees in the financial market of Stockholm; in professions ranging from brokers, traders and market makers to managing directors and fund managers.

By means of technological development, a global financial market emerges as disembodied from local contexts. Instead of taking much immediate moral responsibility, financial actors justify their actions by referring to the abstract rationality of the invisible hand.

Peter Norberg är doktor vid Centrum för Etik och ekonomi på Handelshögskolan i Stockholm. Hans forskningsområde är mentaliteten på finansmarknaden i Sverige och protestantisk arbetsetik. Namnet på hans doktorsavhandling är Finansmarknadens amoralitet och det kalvinska kyrkorummet – en studie i finansmarknadens mentalitet och etik.

1 Om att marknader är just nätverk, se Hayek, 1993/1976: 107–8. Forskare som betonar marknaders brist på sociala inslag, såsom sociologen W.W. Powell, tenderar att istället skilja mellan marknad och nätverk. (Powell, 1991: 268–274)

2 Se North, 1990: 36–53 om skillnaden mellan informella och formella institutioner.

3 Exempelvis North & Weingast, 1996/1989: 134–165.

4 Detta tillvägagångssätt att empiriskt generera kategorier liknar Glaser och Strauss grounded theory. (Glaser & Strauss, 1971/1967: 2–6, 22–43)

5 Exempelvis intervjuperson Adam.

6 Exempelvis intervjuperson Ingeborg.

7 Citat intervjuperson Eos.

8 Citat intervjuperson Caspar.

9 Enligt intervjuperson Johan.

10 Citat intervjuperson Hilma. En liknande observation har gjorts i Abolafia, 1996: 17.

11 Citat intervjuperson Adam respektive intervjuperson Amanda

12 Se Hirsch, 1976: 132–3 om innebörden av begreppen mikromoral och makromoral i detta sammanhang.

13 Citat intervjuperson Amanda.

14 Citat intervjuperson Eos.

15 Citat intervjuperson Amanda. Se vidare Abolafia, 1996: 3–4, 177.

16 Citat intervjuperson Hilma.