

## KAPITTEL 2

# Profesjonelt kunstnerisk agentskap. Strategier for prosjektmakeri og jobbskaping

*John Vinge*

Norges musikkhøgskole

*Heidi Stavrum*

Universitetet i Sørøst-Norge

**Abstract:** In this chapter, we pay special attention to the musicians who establish their own projects, who manage their own businesses, raise funds and also generate income for others. Through four narratives we describe and discuss the choices the musicians make and the strategies they use to seize opportunities in the field to create a foundation for their own professional development. Rather than understanding the musicians' actions and choices based on the forces acting on them, we draw attention to the musicians' actions as a result of professional artistic agency, with the aim of identifying characteristics that constitute such agency.

**Keywords:** agency, portfolio musician, entrepreneurship, narrative

## Introduksjon

Flere av kapitlene i denne utgivelsen beskriver ulike strukturelle forhold som rammer inn og regulerer det profesjonelle musikerlivet. Det kan handle om musikkfeltets profesjonalisering (kapittel 6), digitalisering (kapittel 7) eller kjønnede strukturer i feltet (kapittel 11). Musikkfeltets strukturer er stadig i endring, og handlingsrommet for den profesjonelle musiker påvirkes følgelig av dette. Musikerne i den foreliggende studien

Sitering: Vinge, J. & Stavrum, H. (2022). Profesjonelt kunstnerisk agentskap. Strategier for prosjektmakeri og jobbskaping. I S. Røyseng, H. Stavrum & J. Vinge (Red.), *Musikerne, bransjen og samfunnet* (Kap. 2, s. 49–70). Cappelen Damm Akademisk. <https://doi.org/10.23865/noasp.160.ch2>  
Lisens: CC BY-NC-ND 4.0

skaper et fundament for egen yrkesutøvelse gjennom ulike strategier; kombinasjoner av inntektsbringende og inntektsinvesterende arbeid, gjennom å ta på seg ulikt musikkrelatert arbeid, gjennom nettverksbygging, gjennom skaping av nye musikkprosjekter, søknadsskriving, markedsføring og med tanke på lokasjon; gjennom ulike strategier for mobilitet. I forrige kapittel introduserte vi en typologi over potensielle yrkesroller i dagens musikkfelt, der vi trakk et skille mellom fast ansatte musikere og det vi har kalt frilans bidragsytere og frilans prosjektmakere (se kapittel 1, s. 28). I dette kapitlet er det prosjektmakerne som er tema, og vi beskriver hvilke valg som gjøres og hvilke strategier som benyttes av disse musikerne for å gripe mulighetene i feltet for å skape et fundament for egen yrkesutfoldelse. Snarere enn å forstå musikernes handlinger og valg ut fra de kreftene som virker på dem, i ytterste konsekvens som en form for determinisme, retter vi i dette kapitlet oppmerksomhet mot musikernes handlinger og gjøremål som følger av en form for *profesjonelt kunstnerisk agentskap*.

## Frilansing, prosjektmakeri og entreprenørskap

En type frilanstilværelse som kombinerer et mangfold av musikkrelaterte aktiviteter, eksempelvis alt fra utøving til undervisning og kulturadministrativt arbeid, benevnes i forskningslitteraturen som *portfoliomusiker* (se f.eks. Latukefu & Ginsborg, 2019; se også kapittel 4, Vinge, Røyseng & Skrebergene i denne utgivelsen). Her omtaler vi som nevnt frilansmusikere som initierer egne prosjekter som prosjektmakere. I en prosjektbasert frilansvirksomhet realiseres hvert prosjekt på bakgrunn av de kreative kapasiteter og den kompetanse som forskjellige folk bringer inn. Hvem som til enhver tid deltar i slike prosjekter skjer ikke ved formelle søknader, som i et regulert arbeidsmarked, men er «often dependent on informal contacts and the quality of previous work outputs» (Bennett & Bridgstock, 2015, s. 264).

De siste tiårene har antallet norske frilanskunstnere stadig blitt flere. I de siste undersøkelsene av norske kunstners arbeids- og inntektsforhold har det blant annet blitt identifisert en sterk økning i antall norske musikere, samtidig som den gjennomsnittlige kunstnerinntekten har

gått ned (Heian, 2018; Mangset et al., 2018). Parallelt med denne utviklingen, og delvis som en respons fra myndighetene på vedvarende lave kunstnerinntekter, har det både i Norge og i andre europeiske land vokst frem et politisk ønske om at kunstnere bør operere mer som entreprenører (Ellmeier, 2003; Haugsevje et al., 2020; Pyykkönen & Stavrum, 2018; Røyseng, 2016). Selv om det i dag finnes ulike måter å forstå entreprenørskapsbegrepet på, blir det fremdeles gjerne forbundet med den opprinnelige betydningen knyttet til forretningsvirksomhet der innovasjon og nyskaping er sentrale kjennetegn. Entreprenørskapet er i en slik betydning oftest en selvstendig virksomhet drevet frem av økonomisk fortjeneste som sentralt motiv – ofte med betydelig økonomisk risiko (Mangset, 2009, s. 29). Dagens kulturpolitiske diskurs om entreprenørskap bygger også på en videre betydning, hvor entreprenørskap ikke bare forstås som ensbetydende med ideer om økonomisk vekst og innovasjon, men også viser til en måte å være på, hvor bestemte egenskaper ved individene fremheves. I den vide definisjonen av entreprenørskapsbegrepet inngår også ideer om at entreprenører er kreative, fleksible og indremotiverte, ikke ulikt tradisjonelle forståelser av kunstnere og kunstnerisk virksomhet (jf. Pyykkönen & Stavrum, 2018; Rose, 1992; Røyseng, 2016; Røyseng & Mangset, 2009).

Man kan forstå en prosjektmaker – en musiker som skaper egen musikk, setter sammen band, spiller inn plater, booker turneer og gjennom det genererer inntekter – som en kulturell entreprenør (Røyseng & Mangset, 2009). Samtidig representerer denne virksomheten noe frilansmusikere for så vidt alltid har gjort, uavhengig av både næringslivets og den kulturpolitiske diskursens forståelser av hva en entreprenør er. Røyseng fremhever autonomi, opplevd glede av å skape sin egen arbeidsplass og en sterk motivasjon for å arbeide med det man liker aller best, som sentrale motiver for kulturentreprenøren. Hardt arbeid, dedikasjon og stor tro på egne prosjekter er en del av kunstnerlivets etos, og blir en «meningsgivende ressurs som kan bidra til å holde opp en tro på at det har en verdi å kjempe for sitt prosjekt tross motstand og usikkerhet» (Røyseng, 2009, s. 221). Å være en kulturell entreprenør blir således «a way of living» (Slaughter & Springer, 2015, s. 3). En musiker som opererer som entreprenør er en person som «recognizes

an opportunity, envisions its possibilities, and creates an enterprise to take advantage of the situation, usually with considerable initiative and risk» (Slaughter & Springer, 2015, s. 3). En slik person har tro på sin egen kompetanse, er dedikert og innehar et stort driv, ønske og energi for å handle.

Dette kapitlet er imidlertid ikke en diskusjon om kulturelt entreprenørskap, eller hvorvidt informantene våre identifiserer seg som entreprenører ut fra hvordan dette blir definert politisk eller i forskning. Her ønsker vi snarere å synliggjøre musikernes konkrete arbeidshverdager, og vise frem hvordan de jobber praktisk, strategisk og pragmatisk for å bygge opp sine karrierer i tråd med egne idealer og rammene de har rundt sin virksomhet. Målet for analysen er å synliggjøre agentskapet som foregår i musikkarbeidsmarkedet og å identifisere hvilke egenskaper, valg og strategier som inngår i dette.

## Agentskap - teoretisk perspektiv

Forholdet mellom aktører og strukturer representerer et sentralt ontologisk spørsmål i samfunnsvitenskapene. Det handler om å beskrive og forstå kausal forrang for menneskelig handling eller praksis: Er mennesket styrt av ytre objektive strukturer, eller er vi fritt handlende? Ulike teoritradisjoner utleder dermed henholdsvis strukturorienterte eller aktørorienterte teorier for praksis, mens andre igjen kommuniserer mellom disse teoretiske motpolene ved å vise hvordan strukturene blir virksomme gjennom menneskelig handling som igjen virker strukturerende på den handlende. Snarere enn å love oss til et spesifikt ontologisk verdensbilde, vier vi i dette kapitlet oppmerksomhet til aktørene og deres kapasiteter for handling, her forstått som *agency* eller agentskap (Emirbayer & Mische, 1998). Emirbayer og Mische forstår agentskap som

the temporally constructed engagement by actors of different structural environments—the temporal-relational contexts of action—which, through the interplay of habit, imagination, and judgment, both reproduces and transforms those structures in interactive response to the problems posed by changing historical situations. (1998, s. 970)

Det temporale aspektet, både i aktørenes agentskap og i de strukturerende kontekstene, anerkjennes og vektlegges i Emirbayer og Misches definisjon. Agentskap er med andre ord et dialektisk fenomen: Vi går inn i ulike situasjoner, møter ulike problemer og forholder oss til disse ved en kombinasjon av vår kompetanse og erfaring. Vi gjør så en eller annen mer eller mindre rasjonell forespeiling av handlingens resultater. Denne er igjen mer eller mindre fundert på vår evaluering av tidligere erfaringer.

Agentskapets ulike temporale dimensjoner, som her er redegjort for, omtales hos Emirbayer og Mische som henholdsvis en *iterativ dimensjon*, en *prosjektiverende dimensjon* og en *evaluerende dimensjon* (s. 970). Disse overlapper hverandre i praktisk handling, men for analytiske formål omtales de separat: Den *iterative dimensjonen* refererer til aktørenes gjentakende handlinger, der tidligere tanke- og handlingsmønstre rutinemessig blir innlemmet i praktisk aktivitet og dermed bidrar til stabilitet og orden i tilværelsen over tid. Den *prosjektiverende dimensjonen* refererer til aktørenes evne til å kreativt forestille seg mulige fremtidige handlingsbaner, ut over rutine- og hverdagshandlingene, der ulike valg vurderes opp mot håp, frykt og ønsker for fremtiden. Den *evaluerende dimensjonen* ved agentskapet refererer nettopp til disse praktiske og normative vurderingene ved aktørenes mulige handlinger.

Agentskap benyttes i Emirbayer og Misches forståelse som et analytisk begrep for hele bredden av menneskelig handling, fra de hverdagslige automatiserte gjøremål til større grunnleggende handlinger i det private liv så vel som i jobb og karriere. Definisjonen søker derfor å dekke både innsikter fra mikroaksjonistisk teori (symbolsk interaksjonisme og fenomenologisk sosiologi), så vel som teorien om rasjonelle valg. I dette kapitlet er vi primært opptatt av de handlinger og strategier musikerne velger for å etablere seg som profesjonelle, de prosjektene som igangsettes og de fundament for karrierer som etableres. Det temporale aspektet ved agentskap-begrepet i møte med de temporale, skiftende kontekstene, gir oss nettopp mulighet til å «account for variability and change in actors' capacities for imaginative and critical intervention in the diverse contexts within which they act» (Emirbayer & Mische, 1998, s. 970).

Musikalsk agentskap (*musical agency*) er et analytisk begrep som benyttes i musikkpedagogisk litteratur og søker å innfange den enkelte

aktørs handlinger *i* og *gjennom* musikk. Det er med andre ord et begrep som både handler om kapasiteter for utøving av og lytting til musikk, og et begrep der musikken har en sentral posisjon i den enkelte aktørs identitetsarbeid og som emosjonelt og kognitivt selvregulerende middel (se f.eks. Karlsen, 2011). I dette kapitlet opererer vi med et noe videre begrep. Vi er opptatt av kapasitetene og strategiene for aktørenes profesjonelle virke i musikk, det vil si hvordan de etablerer prosjekter og danner seg en karriere. Vi omtaler denne som et profesjonelt, kunstnerisk agentskap. Det er særlig den fremoverskuende og prosjektdrevne dimensjonen av agentskapet som er sentral i vår fremskriving av musikernes prosjektmakeri og jobbskaping. Musikkerne «do not merely repeat past routines; they are also inventors of new possibilities for thought and action» (Emirbayer & Mische, 1998, s. 983). Vi tar dermed utgangspunkt i den handlekraftige, dels målorienterte, kreative, drømmende, reflekterte og kloke musiker, som handler i et felt preget av utfordringer og muligheter: «the formation of projects is always an interactive, culturally embedded process by which social actors negotiate their paths toward the future, receiving their driving impetus from the conflicts and challenges of social life» (Emirbayer & Mische, 1998, s. 984).

## Metode

Dette kapitlet baserer seg på en kvalitativ intervjustudie med 57 profesjonelle musikere i Norge. Metodiske aspekter knyttet til utvalg, rekruttering, intervjudesign og innledende analyser er inngående beskrevet i appendiks til denne utgivelsen. Vi har i utvalget til dette kapitlet spesielt sett etter de informantene som skaper sine egne prosjekter og gjennom det genererer arbeid både for seg selv og for andre, det vi i kapittel 1 omtaler som prosjektmakere (se kapittel 1, Stavrum & Røyseng, s. 28 i denne utgivelsen). På dette informantgrunnlaget har vi først gjort en åpen koding (Strauss & Corbin, 1990) og sett spesielt etter informantutsagn som omhandler informantenes strategier, valg og prioriteringer for prosjektmakeri og jobbskaping. Nærmere bestemt har vi sett på musikernes arbeidssituasjon; hva de gjør for å skaffe inntekter, etablere prosjekter, hvordan de skaper musikk, øver mot fremføringer, hvordan de kombinerer ulike engasjement til

hele stillinger, hvilke utfordringer de står i og hvordan de løser disse for å bygge og ivareta musikerkarrieren. Vi har deretter valgt ut fire informanter, som til sammen representerer en bredde innenfor tematikken vi ønsker å beskrive. Informantene har ulik sjangermessig bakgrunn, henholdsvis fra fire ulike sjangerspesialiserte utdanningsprogram, men har til felles at de virker som frilansere med en bred portefølje av utøvende og musikkrelaterte aktiviteter.

For å få frem informantenes kunstneriske agentskap, har vi konstruert fire narrativ (Riessman, 1993) der ulike strategier, valg og prioriteringer for prosjektmakeri og jobbskaping fremtrer. For å beskrive det temporale aspektet i agentskap-begrepet, i tråd med Emirbayer og Misches (1998) forståelse, har vi spesielt sett på hvordan jobbsituasjonen utvikles over tid. Vi har sett hvordan prosjektmakeri og jobbskaping fortøner seg i et kortere tidsspenn, som i beskrivelser av arbeidsdager og arbeidsuker. Vi har også sett på fortellinger om jobbskaping over et lengre tidsløp, og konstruert narrativer som ser på utvikling fra nyutdannet til etablert profesjonell. Narrativene er rekonstruert av kapitteforfatterne og representerer «an event or a series of events» (Abbott, 2008, s. 13), med en rekke direktisitat fra den opprinnelige intervjutranskripsjonen. For å ivareta informantenes anonymitet har vi endret en rekke identifiserbare detaljer fra narrativene, uten at det har gått ut over narrativenes validitet. Fire fortellinger om agentskap presenteres:

- Johanne, popartist
- Oskar, jazzmusiker
- Hanna, klassisk musiker
- Niklas, folkemusiker

## Fortellinger om agentskap

### Johanne

Johanne er artist og låtskriver. Studietiden var veldig viktig for henne; den hadde en variert sjangermessig innretning som bidro til å forme henne musikalsk. Hun studerte jazzsang, men var selv mest glad i populærmusikk, musikk som hun hadde vokst opp med gjennom sang i kor og

i band. Under utdanningen fikk hun en lærer som motiverte henne til å skrive egne sanger og tekster. De første årene etter utdanningen jobbet hun som frilanser for andres prosjekter i kombinasjon med en deltidsjobb som lærer. Hun satset etter hvert fullt på solokarrieren og sluttet som lærer. Diverse stipend og støtteordninger var viktig for denne satsingen. Hun forteller:

Helt siden jeg var ferdig på studiet har jeg søkt veldig mye, både tekstting, komposisjonsting, plate- og turnéstøtte. Det tar jo veldig mye tid å skrive de søknadene [...] først når man har gjort det noen ganger og fått innvilget noen så går det bedre og bedre for hver gang. Jeg har vært heldig å fått ganske ofte da, så det vil jeg si har vært kjempeviktig. Jeg tror ikke jeg hadde kunnet gjort alle de tingene jeg har gjort hvis jeg ikke hadde fått den støtten.

De «tingene hun har gjort» handler om etablering av et band, produksjon av plater og etterfølgende turneer. Hennes faste band og samarbeidspartnere består av musikere hun har kjent lenge, noen fra musikkmiljøet fra videregående, andre fra nettverket av musikere som ble etablert i studietida. Perioden med etablering av band og øving frem til første plateinnspilling og påfølgende turne, var preget av stor grad av kollektiv investering. Musikerne stilte opp med tro på at prosjektet kunne realiseres og gi økonomisk avkastning på lengre sikt. Første plate ble gitt ut på et selskap og ble en suksess med gode kritikker, listeplasseringer og påfølgende turneer. Med solid rotasjon av flere låter på radio genererte produksjonen gode TONO-inntekter. Men i og med at hun ga ut albumet på et plateselskap og ikke eide masteren selv, ble det dårligere med salg- og strømmeinntekter. Johanne bestemte seg for å etablere et eget selskap og gi ut musikken sin selv fremover.

Jeg ville prøve fordi jeg følte ikke det var så mye hjelp i plateselskapet. Jeg gjorde all jobben selv, liksom, alle pengene, betalte studio, organiserte alt. Så tenkte jeg: Hva er det de egentlig gjør de i plateselskapet, og hvor mye tjener de på det?

Selv om hun enda ikke har nådd like høye strømmetall som på førsteplata, har strømmeinntektene økt betraktelig.



Det har vært ganske motiverende. Jeg har tenkt at jeg ikke har kunnet tjene penger på streaming, men nå [...] er det faktisk litt penger som kommer inn hver måned. [...] Det er jo lite i forhold til det som det egentlig kunne vært, men for meg som ikke har noen annen jobb så er det en real sum.

Med etablering av eget selskap og med økende anerkjennelse som artist, økte også utgiftene. Hun forteller at hun ikke lenger kan basere seg på frivillig innsats fra tidligere venner og studiekamerater, noe som etableringsperioden nøt godt av.

Jo større artist jeg blir, jo større utgifter har jeg. Det blir dyrere for meg å ha med band, de er ikke bare med på dugnad lenger. Og man må bruke penger på promotering [...] Jeg har ofte tenkt at jeg skulle ønske det var litt mer bandbasert, hvor det var flere enn meg som tok risiko. Det har vært perioder hvor jeg synes det har vært veldig krevende økonomisk. Det er ganske dyrt å lage en innspilling hvis man skal leie et studio og ha fem musikere, miks, master og trykk. [...] Og det ansvaret å skaffe penger, stå økonomisk ansvarlig for innspilling og legge ut penger her og der. Det er på en måte en risiko som jeg synes det til tider kan være krevende å stå i. Men så har det som oftest gått veldig bra. [...] Også må man ta noen sjanser langsiktig. For eksempel det å gi ut på eget plateselskap er ikke noe jeg tjener på med en gang, men i løpet av de ti neste årene er det mer lønnsomt for meg.

Johanne forteller at hun ofte har måttet spille konserter uten selv å tjene penger, eller at hun har gitt av sitt honorar for at de innleide musikerne skal tjene mer. For å holde utgiftene nede og for selv å kunne tjene på musikken sin, har Johanne de siste to årene gjort en del solojobber. Hun har også etablert mindre bandkonstellasjoner som gir større økonomisk fleksibilitet.

Johanne forteller at hun bruker mye tid på administrasjon og på promotering, blant annet i sosiale medier: «Jeg har et produkt jeg vil at folk skal høre på.» For å få «produktet» ut til publikum kjøper hun også tjenester hos en booking-agent og hos et promoteringsbyrå: «Det er dyrt. Men det er noe med å ha noen å sparre med, i hvert fall nå som jeg er soloartist.»

Å drive sin egen lille bedrift tar mye tid og krefter fra selve den kreative prosessen, og Johanne forteller at hun skulle ønske at hun hadde mer tid

til å skrive ny musikk og prøve ut låtmaterialet på øvinger. Hun har riktignok hatt ett år med kunstnerstipend: «Da følte jeg at jeg fikk lønn for å skrive musikk og da synes jeg det var litt enklere å prioritere det. Å ha tid til å skrive og ikke gjøre noe annet.» Hverdagene består av mye administrasjon, søknadsskriving, promotering, budsjett og regnskap. Hun driver sitt eget plateselskap, følger opp strømmetjenestene, jobber med markedsføringsplaner og administrerer bandet sitt. Selv om det administrative tar tid, er dette en viktig del av jobbvirkosomheten, forteller hun:

De tingene er nødvendig for at det skal gå rundt. Jeg liker også å ha kontroll over alle tingene i prosjektet mitt. Jeg kunne valgt å ha en manager som tok 20 prosent av alt slik at jeg slapp å gjøre det, mens jeg synes det kan være en styrke å ha en fot innenfor alle delene. Jeg ser på de sidene som en del av det å være artist i dag.

I forbindelse med koronapandemien har hun på nytt takket ja til en undervisningsstilling i et kortere engasjement. Hun forteller at dette handler både om økonomi, men også om hennes egen psyke eller velvære:

Akkurat nå vil det være fint å ha noe fast å gå til, noe annet enn å sitte hjemme. Jeg får også brukt andre sider av meg selv som musiker. Ikke bare den utøvende. Jeg tror det gjør noe med meg psykisk [...] jeg har troen på at det vil gi meg inspirasjon til mine egne låter.

## Oskar

Oskar er utdannet jazzmusiker. Han har de siste 20 årene jobbet med en kombinasjon av utøving, undervisning, komponering, arrangering og dirigering, i en bred vifte av musikalske sjangre og praksiser.

Jeg har jobba med jazzfolk, popfolk, klassiske musikere, folkemusikere, alt mulig egentlig. Jeg har hatt en interesse av å jobbe så bredt som mulig. Dette tror jeg også er nøkkelen til at jeg har overlevd.

I deler av karrieren har han vært i faste hele stillinger, dels som distriktsmusiker og dels som utøvelærer i høyere musikkutdanning. Disse jobbene har gjort at han har hatt fast bosted i perioder av karrieren i ulike deler av landet. Mye reisevirkosomhet og pendling mellom jobber har vært

krevende å kombinere med livet som småbarnsfar. Til tross for fast inntekt, forutsigbarhet og trygghet, har han nylig sagt opp en fast undervisningsstilling for igjen å være musiker på full tid.

Oskar forteller om svært varierte arbeidsdager, alt avhengig av hvilke prosjekt han til enhver tid jobber med. I noen perioder øves det med bandet frem til en innspilling eller en turne, i andre perioder kan det være et bestillingsverk til en festival, et orkester eller et kor. Noen prosjekter har en kort tidshorisont, andre prosjekter er planlagt for kommende år. Arbeidsdagene har også endra seg over tid, ikke minst når arbeid skulle kombineres med familiære forpliktelser. Oskar forteller:

Så må jeg også ta hensyn til at jeg har små barn, sånn at den tida som er på dagtid er veldig sånn hellig [...]. Da er det sånn relativt fast at jeg øver tidlig på dagen [...]. Før holdt jeg jo på utover kvelden og natta, men det er det en pause fra nå [...] mesteparten av tida mi frem til ett-to-tida holder jeg på med prosjektene mine, om det er øving eller kontakt med konsertarrangører eller folk jeg spiller med. [...] det er mailer frem og tilbake i forbindelse med prosjektene som jeg skal gjøre. Jeg har noen litt sånne større ting som krever lengre tidshorisont, så man må liksom holde på med det litt hele tida [...] jeg driver jo et lite plateselskap, så det er jo litt fra vedlikehold av hjemmeside, sånne ting. Hva skal jeg si? Søknader, budsjett, prosjektbeskrivelser, ditt og datt.

Oskar forteller at han er en musiker som aktivt har etablert en egen karriere gjennom å igangsette egne prosjekter, etablere band og gi ut egen musikk: «Jeg har ikke sittet og venta på en telefon.» Der han tidlig i karrieren ga ut musikken sin på et etablert plateselskap, har han de siste ti årene gitt ut musikken sin selv. Han forteller at han opplevde å selv måtte gjøre mye av jobben knyttet til finansiering, promotering og salg, og da kunne han like gjerne ha full kontroll. Oskar investerer i egne utgivelser, dels ved oppsparte midler og dels gjennom støtteordninger. Pengene som generes via salg av plater, turnering på utgitt musikk, vederlag og innvilget støtte, går så inn igjen i produksjonen i en type sykklisk økonomi.

Jeg har fått en del tilskudd til turneer, plater, prosjekter og sånne ting. Jeg lagde et par plater for ti år siden som solgte ganske bra. Overskuddet satte jeg rett inn i nye prosjekt som jeg hadde lyst til å realisere. Disse solgte ingen ting. [...] Jeg har jo liksom hele tida investert det som jeg har fått inn i prosjektene.

All musikkrelatert inntekt fra utgivelser, spilleoppdrag og diverse royalties og vederlag som utøver og plateprodusent, allokeres inn i et eget AS. Her kommer det ekstra kostnader til regnskapsfører, så det er ingen lukrativ bransje: «Det skal ganske mye inn, før det er snakk om å ta noe ut. Foreløpig er jeg glad jeg bare holder hodet over vannet.»

Oskar har bodd forskjellige steder i Norge, både før, under og etter utdanning. Nå har han etablert seg i det sentrale østlandsområdet, først og fremst av hensyn til konas jobb. På hans tidligere bosted hadde han svært mye å gjøre. Han mener det måtte skyldes hans brede kompetanse. Han forteller at han enda ikke har etablert seg godt nok i musikkmiljøet i byen han nå bor, delvis skyldes dette at han har pendlet mye til jobber i andre deler av landet, men det skyldes nok også at det her er flere om beinet: «Der er det jo veldig mange flere som kan de tingene som jeg også kan.» Han forteller at han mener det var enklere å få innvilget støtte til prosjektene sine på sin forrige bosted, enn det er nå:

Jeg må jo si at jeg har merka det på søknadsskrivingen til Kulturrådet. Jeg tror nok det i mange tilfeller er lettere å få støtte hvis du bor i distriktet, enn hvis du bor her. Jeg får nok ikke gjort så mange prosjekter som jeg kunne gjøre på min forrige bosted, men det har andre kvaliteter. For min del jobber jeg på et helt sånn mengdemessig fint nivå nå som småbarnsfar og alt. Det er bare litt interessant at det har vært mange avslag i det siste, hehe. Men også noen tilslag, så det skal sies. Jeg er ikke helt satt på bar bakke.

Om alt administrativt arbeid knyttet til egne prosjekter og egne utgivelser gir økonomisk avkastning eller ei, så er musikken den sentrale drivkraften.

Jeg vil ikke si at det er kjempeartig med det der kontorkjøret altså, men når jeg endelig får kommet meg ut og spilt de tingene jeg holder på med, så er det for glemmt at det var litt kjedelig å skrive en søknad.

## Hanna

Når vi møter Hanna har hun nylig etablert seg med familie, mann og barn i en norsk småby, hvor hun på ganske kort tid har bygget opp en bred prosjektbasert yrkestilværelse som frilanser. Utgangspunktet er

utøvende jobber som solist eller musiker i ensembler, i kombinasjon med egeninitierte prosjekter og konsertproduksjoner. Den geografiske basen er byen og regionen hvor hun har bosatt seg, men hun er også med på prosjekter og turneer som foregår andre steder i Norge.

Hanna er utdannet klassisk pianist og vokste opp i det hun selv omtaler som en musikkglad familie. Hun forteller med entusiasme om musikkmiljøene hun fikk ta del i som ung, og om inspirerende lærere og ildsjeler som støttet henne i valget om å satse på den klassiske musikken som yrkesvei. Hun forteller at hun hadde et noe ambivalent forhold til det klassiske miljøet og forventningene til solistrollen hun mer eller mindre frivillig ble plassert inn i:

Det å spille har jeg liksom alltid gjort, men jeg var ikke den musikernerden på [utdannelsesinstitusjon]. Jeg hang ikke med de andre på klassisk. Jeg hang liksom med jazzmusikerne. Jeg har alltid vært en klassisk pianist som kanskje ikke egentlig har villet være klassisk pianist, hvis du skjønner hva jeg mener.

Sosialiseringen inn i en bestemt musikerrolle fortsatte gjennom utdanningen, men tidlig i studieårene fikk hun erfaring med å lage egne produksjoner og jobbe prosjektbasert med utgangspunkt i egne ideer, noe hun likte godt. I siste del av utdanningen sin, da hun var en del av et musikkmiljø i utlandet, ble hun enda mer klar over at det å jobbe med egne prosjekter var noe hun brant litt ekstra for. Hanna forteller:

Da jeg gikk på konservatoriet i [by i utlandet] var ikke det mulig lenger. For da var det noen andre som styrte all tiden. Da skulle man bare gjøre det man ble fortalt. Det var en kjempemulighet å få gå der, det var ikke det, men jeg fikk ikke gjøre det jeg gjør nå – lage egne prosjekter, samarbeide med andre musikere, booke og være en problemløser og kaospilot.

Til tross for et vedvarende ønske om å gjøre andre ting, så har hovedvirksomheten for Hanna likevel alltid vært, og er fremdeles, utøvende klassisk musikk. Nå er hun blant annet fast medlem av et kammermusikkensemble, og hun gjør stadig solistoppdrag og deltar i ulike musikkprosjekter i regionen. Men Hanna har også realisert noen av de andre ideene sine, gjennom bevisst å ha gått inn for å jobbe innenfor et bredt spekter av arbeidsoppgaver. Hun er dirigent for et lokalt kor, hun har

pianoelever, og sist, men ikke minst, er hun initiativtaker til en rekke prosjekter, konserter og turneer.

Hanna beskriver arbeidsdagene sine som varierte og typiske for en frilanstilværelse. Prosjektarbeidet krever at hun tar i bruk flere sider av seg selv enn klaversolisten. Hun liker å ha det sånn, men medgir også at det kan være både slitsomt og stressende:

Jeg går fra å holde på med konsertforberedelser med barn den ene dagen til å spille i konserthuset dagen etterpå. Så skal jeg plutselig spille inn noen stemmer for et kor [...] man må jobbe for å ikke slite seg helt ut. Det er krevende. Med familie i tillegg og med små barn og alt det bringer med seg. Det er mye. [...] Men samtidig er jeg jo trent i å være på mitt aller beste i alt jeg gjør. Jeg har «toppidrettsutdanning» i klassisk musikk og er vant til å levere på alt jeg gjør.

Selv om Hanna må håndtere en stressende arbeidshverdag hvor hun hele tiden bytter mellom ulike roller og arenaer, forteller hun at det likevel er verdt det, så lenge hun selv kan bestemme hvilke prosjekter hun skal gå inn i. For å få realisert prosjekter jobber hun mye med å få på plass økonomi og finansiering til alle ideene hun har:

Det er søknader hele tiden. Søknader og rapporter. Man er helt avhengig av hva man får i støtte og hvordan støtten blir for å se for seg hvordan ... Så det er jo bekymringsfulle perioder innimellom på grunn av at man ikke vet hvor man skal og hvordan ting blir [...] Det har løst seg til nå, så det er ingen grunn til at det ikke skal løse seg videre.

Hanna har særlig hatt suksess med et lokalt formidlingsprosjekt hvor klassiske musikere settes sammen i små ensembler og spiller i uvante settinger, som på gata, på en pub eller på kommunehuset. Den klassiske musikken fyller et behov i regionen, et behov hun kan fylle i kraft av å være klassisk musiker, forteller hun.

Karrierevalget til Hanna er på flere måter et brudd med forventningene til en som har tatt en så spisset solistutdanning som det hun har gjort. Bruddet handler om typen jobber hun nå gjør, om hvordan hun organiserer arbeidshverdagen og kombinerer ulike arbeidsoppgaver, og om å velge å bosette seg utenfor sentrum av den klassiske musikkverdenen.

Jeg kan gjøre hva jeg vil og føler at jeg ikke nødvendigvis må forholde meg til så veldig mange andre i de avgjørelsene jeg tar vedrørende mitt virke og hvordan jeg vil jobbe. [...] Det var ikke det jeg trodde jeg skulle gjøre da jeg var ferdig på musikkutdanningen, for å si det sånn. Da trodde jeg at jeg måtte bli solist og turnere i utlandet med orkestre og det livet der. Det gjorde jeg også i et par år, men da hadde jeg ikke noe mer igjen. Da var jeg helt ferdig. Så måtte jeg liksom gå en sånn runde. Så fikk vi denne muligheten her. Vi hadde akkurat fått et barn. I den permisjonen kjente jeg at det måtte skje noe. Vi brukte da den permisjonen på å flytte og at jeg reetablerte meg her.

Hanna og familien har blitt godt mottatt i byen, og særlig det lokale formidlingsprosjektet med klassisk musikk i uvante settinger har vakt oppmerksomhet og begeistring lokalt. Hun forteller:

De bare «Åh, nå kommer noe fra [navn på by] hit! Og hvem er hun Hanna?» og sånt. Da var det nok litt nyhetsverdi i det. Så har publikum bare fortsatt å komme. Ryktet har spredt seg. Det kommer folk fra både [nevner navn på andre byer og steder]. [...] Ja, og så hjalp det veldig da jeg var vikar dirigent for et kor. Det er veldig lurt å ha et kor. Da har man et publikum. Så det å være involvert i det lokale musikkmiljøet på mer amatørnivå, det skaffer publikum. Det er en synergieffekt av å jobbe sånn jeg gjør. For jeg er involvert i mange ulike arenaer. [...] Ja, jeg får ikke stå på de største scenene og gjøre de feteste oppdragene med de feteste dirigentene, men jeg har muligheten til å holde meg i gang hele tiden. Jeg har konserter ukentlig, nesten.

## Niklas

Niklas er en veletablert folkemusiker som jobber med et bredt spekter av prosjekter og oppdrag. Niklas mener selv at nettopp bredden og variasjonen i det han gjennom et par tiår som yrkesutøvende i folkemusikkfeltet har holdt på med, gjør at det ikke er så lett å kategorisere arbeidet hans, verken kunstnerisk eller praktisk.

Jeg har hele tiden jobbet med mye variasjon innen folkemusikken. Jeg lager musikk, komponerer, arrangerer, jobber mye med barn, studenter og alle nivåer. Så det som kanskje er min greie er at jeg gjør mye forskjellig hele tiden, og det gjør at det er litt vanskelig å sette meg i bås.

Det brede perspektivet har Niklas hatt med seg helt fra barne- og ungdomsårene, og gjennom musikkutdannelsen han seinere har tatt. På kulturskolen og musikklinja der han vokste opp var det ikke et eget tilbud innenfor folkemusikk. Selv om hovedtilbudet var klassisk, forteller Niklas at han var heldig og møtte gode lærere som var åpne for at han fikk spille ulike musikalske sjangre.

Stedlig tilhørighet er sentralt for Niklas. Dette gjelder både kunstnerisk, i utøvelsen og formidlingen av tradisjonsmusikken, og i den praktiske arbeidshverdagen. Basen til Niklas er bygda hvor familien har etablert seg, men han driver også en utstrakt pendlervirksomhet som i et vanlig arbeidsår kan ha rundt 200 reisedøgn. Niklas har organisert virksomheten sin som et aksjeselskap, et bevisst strategisk valg som ble tatt i forbindelse med at familien etablerte seg i bygda de bor i nå. Her kan han i perioder få ro til å jobbe kreativt, samtidig som han mener adressen utløser en del økonomisk støtte som han oppfatter han ellers ikke ville fått. Blant annet har han fått støtte og veiledning fra Innovasjon Norge. Denne gikk til å etablere firmaet og organisere arbeidet slik at noen faste oppdrag, prosjekter og kurs i porteføljen til Niklas kan omtales som «hylleverer» i selskapet. Hyllevarer er prosjekter og oppdrag som kan brukes i flere sammenhenger, hvor investeringen som er lagt ned i hver «vare» kan gi bedre inntjening over tid. Dette gir fleksibilitet og frihet, og muligheter for at selskapet innimellom kan gjøre et løft og gjennomføre større produksjoner. Dette er tilfredsstillende for Niklas, som er en musiker med mange ideer og ambisjoner som skal realiseres:

Jeg vil ikke bare sitte i ett band og spille, jeg vil ikke bare gjøre eventer, jeg vil ikke bare ha faste hylleverer. Vi driver med store produksjoner, med store budsjetter.

Etableringen av aksjeselskapet og aktiviteten i selskapet har vært vellykket, og nå forteller Niklas at det er på trappene å søke om mer midler:

Nå har vi snakket med Innovasjon Norge igjen og skal søke mer midler for å prøve å få ansatt flere da. For å hjelpe til med de sosiale mediene, for det er vanskelig. [...] Jeg synes det er drit vanskelig. [...] Ja, man må lage en markedsføringsplan, en SoMe-plan. Og det tar veldig mye tid. Av og til så mye tid at kunsten kommer i bakgrunnen.



Niklas er ikke begeistret for det administrative arbeidet som følger med. Alt som har med forhandlinger om honorarer der han må prissette sin egen «kunstneriske verdi», oppleves som krevende og unødvendig, særlig når han sammenlikner seg med andre håndverkere som skal ha betalt for en vare.

Selv om det å drive eget selskap innebærer det Niklas omtaler som en del kjedelig og tidkrevende administrasjon, er det likevel ikke et alternativ for han å organisere seg på en annen måte. Han ønsker å ha kontroll selv. Han ønsker å drive frem sitt eget kunstnerskap og ha styring på arbeidshverdagen. Niklas forteller at han ikke kunne tenke seg å «bare» være en medspiller i andres prosjekter.

Niklas beskriver seg selv som en «rastløs» type og forteller om en arbeidshverdag fylt av ulike oppgaver. I tillegg til at han selv spiller sammen med ulike band og ensembler i ulike settinger, inngår både undervisning, komponering, arrangering og DKS-turnering i arbeidshverdagene. Den pedagogiske virksomheten varierer litt i omfang, men Niklas liker godt å være lærer: Det å utdanne og inspirere unge musikere, «det kjenner jeg er veldig givende», understreker han.

Samarbeidene som Niklas inngår baserer seg mye på nettverket av musikere og andre kontakter som han opparbeidet seg i studietiden, og han beskriver disse nettverkene som helt sentrale for yrkesutøvelsen. Han gjør en del prosjekter i skjæringspunktet til andre sjangere, som jazz og klassisk musikk, så etter hvert har han også fått et bredt nettverk i musikklivet generelt. Niklas tror at allsidigheten i de kunstneriske prosjektene han gjennomfører og samarbeidene med utøvere fra andre felt, også gir noe til de mer tradisjonelle folkemusikkprosjektene han jobber med.

## Agentskapets ulike dimensjoner - en avsluttende diskusjon

I tråd med Slaughter og Springer (2015, s. 3) kan vi hevde at Johanne, Oskar, Hanna og Niklas virker som entreprenører. Samtlige har sett muligheter for sitt musikerskap og vist utstrakt initiativ, de har etablert en form for næringsvirksomhet i et musikerfelt med betydelig økonomisk risiko. Formålet med dette kapitlet har vært å identifisere deres

profesjonelle kunstneriske agentskap og synliggjøre hvilke egenskaper, valg og strategier som inngår i dette. I henhold til Emirbayer og Misches *agency*-begrep (1998), kan agentskapet analyseres langs tre dimensjoner: en *iterativ dimensjon*, en *prosjektiverende dimensjon* og en *evaluerende dimensjon* (s. 970). Disse dimensjonene finnes overlappende i enhver empirisk handling og korresponderer tilsvarende med agentskapets temporalitet. Dette gir oss mulighet til å utforske fortellingene om musikerskapets koblinger til fortid, nåtid og fremtid.

Den *iterative dimensjonen* ved musikernes agentskap viser seg i deres evne til å huske, velge og anvende kunnskaper og ferdigheter basert på tidligere handlinger og erfaringer. Selv om samtlige informanter forteller om arbeidsdager preget av stor variasjon i oppgavene, er det like fullt det rutinemessige som går igjen i fortellingene. De skaper, de øver og de fremfører musikk. De administrerer musikerskapet, sender fakturaer og søker stipender og diverse støtteordninger. Handlingene er *iterative, gjentagende*. Informantenes fortellinger orienterer seg også mot fortiden for å finne årsakene til den kompetanse de tar i bruk og de handlinger de utviser. Samtlige viser til variasjonen i deres nedslagsfelt, som for Johanne og Oskar er på sjangermessig bredde, mens narrativene til Hanna og Niklas synliggjør en bredere portefølje på musikkrelatert arbeid som i større grad også inkluderer undervisning og konsertproduksjon. Samtlige viser til oppvekst, erfaringer under studietiden eller tidlige erfaringer i yrkeslivet for deres sammensatte kompetanse, varierte faglige interesse og brede nedslagsfelt. Selv om informantene representerer ulike sjanger-spesialiserte utdanninger, representerer de i sin yrkestilværelse noe likt: Sjangermessig spesialisering under utdanning viser med andre ord ikke spesifikke sjangermessige forskjeller i arbeidsporteføljen (se også kapitlet til Vinge, Røyseng og Skrebergene, kapittel 4 i denne utgivelsen, for en diskusjon om forholdet mellom utdanning og arbeidsliv).

Hos Johanne og Niklas fremholdes nettverk etablert i studietiden som viktig for deres utøvende virksomhet, mens Hanna og Oskars narrativer i større grad synliggjør lokasjonens betydning for jobbskaping og prosjektmakeri (se også kapitlet til Røyseng og Stavrum i denne utgivelsen, kapittel 9, om synlighet som karriereressurs for musikere). Hannas strategi har vært å identifisere kulturelle mangler i regionen hun bor i, og

lage prosjekter som fyller ut de eksisterende tilbudene. Lokasjonen gir arbeidsmuligheter, inspirasjon og en sterk tro på egne ideer. Oskars fortelling understøtter holdbarheten i denne strategien. Han har flyttet fra en liten plass der han var relativt alene om sin kompetanse til en storby der det er flere om beinet, og bruker nå tid for på nytt å slå seg opp. Han opplever også at frekvensen på innvilgninger fra Kulturrådet var større før han flyttet fra distriktet. Tilsvarende holdning finner vi i narrativet til Niklas, som bevisst har etablert seg i en liten bygd: «Adressen utløser en del økonomisk støtte som han ellers ikke ville ha fått», fortalte han.

Et fellestrekk ved de fire informantenes begrunnelser for deres ønske om å være prosjektmakere, om å drive egne plateselskap, egne AS eller administrere en bredde av egeninitierte musikkrelaterte aktiviteter, er et ønske om å ha full kontroll over sine egne virksomheter og karrierer. Hos Røyseng omtales dette som entreprenørskapets autonomimotiv (Røyseng, 2009, s. 218). Både Johanne og Oskar brøt med sine plateselskap for å gi ut sin egen musikk, selv om dette førte til ekstra arbeid og økt økonomisk risiko. Niklas ønsket å drive frem sitt eget kunstnerskap og styre arbeidsdagen selv, mens Hanna fortalte at hun ikke ville forholde seg til så mange andre i de avgjørelsene hun tok vedrørende sitt virke og hvordan hun ville jobbe. Når ønsket om å ha kontroll er så sterkt i informantenes aktørskap, bærer de over med det rutinemessige administrative arbeidet som samtlige mener tar tid fra den kunstneriske prosessen og som samtlige omtaler som kjedelig. Gevinsten er realiseringen av prosjektene. Oskar fortalte: «Når jeg endelig får kommet meg ut og spilt de tingene jeg holder på med, så er det fort glemt at det var litt kjedelig å skrive en søknad.» Initiativene informantene viser her, og valgene de har tatt vedrørende sin virksomhet, synliggjør agentskapets *prosjektiverende dimensjon* (Emirbayer & Mische, 1998). Mennesker handler ikke kun på rutine, men skaper også nye muligheter for tanker og handlinger (s. 983). I henhold til Emirbayer og Misches agentskap er dannelsen av prosjekter alltid en interaktiv, kulturelt innebygd prosess der sosiale aktører forhandler om sine veier mot fremtiden, og mottar sin drivkraft fra det sosiale livets konflikter og utfordringer (s. 984). Man kan derfor forstå den utpregete «gjør det selv»-holdningen ved agentskapet (se f.eks. Lorentzen, 2009), som narrative portretter, ikke bare som et resultat

av informantenes uttalte kontrollbehov og autonomi, men også som et resultat av en rasjonell innstilling til den aktiviteten de utøver og de skiftende strukturelle vilkår som denne inngår i.

Agentskapets *evaluerende dimensjon* innebærer aktørers kapasitet til å gjøre praktiske og normative vurderinger blant alternative handlingsbaner og eventuelt endre strategier og retning som svar på ulike krav, dilemmaer og uklarheter som måtte oppstå (Emirbayer & Mische, 1998, s. 971). Narrativene synliggjør denne dimensjonen av agentskapet på ulike måter. Johanne fortalte at under studietiden og i perioden etter utdanningen kunne både hun og hennes medspillere investere tid og kompetanse i den kreative virksomheten – det var flere som delte på den økonomiske risikoen mens de etablerte noe som på lengre sikt kunne gi en form for avkastning. Man kan tenke seg at unge i etableringen har mulighet for dette, da de økonomiske utfordringene er mindre enn hvis man for eksempel har familiære forpliktelser. Samtidig viser denne formen for investering et driv og et engasjement mot noe man har tro på og ønsker å få realisert. Nå som Johanna har etablert seg som artist kan hun ikke lenger basere seg på slik dugnad fra gamle studiekamerater, og ulike mindre konstellasjoner etableres for å gi større økonomisk fleksibilitet. Oskar investerer pengene han tjener på innspillinger og turné i nye prosjekter han ønsker å realisere. Det er den kreative åren som driver produksjonen fremover – han er glad til så lenge han «holder hodet over vannet», fortalte han. Samtidig har familiære forpliktelser innvirket på reisevirksomheten og måten han organiserer arbeidsdagene på. Nye rutiner for øving og administrativt arbeid strukturerer arbeidsdagene. Også Hanna fortalte om utfordringer knyttet til å drifte et variert og stressende yrkesliv med familiære forpliktelser, samtidig som foreldrepermisjonen ga en mulighet til et brudd med tidligere turnevirksomhet og anledning til å etablere seg på ny plass og i en ny rolle. Der samtlige informanter investerer tid, men også egne midler, i å realisere virksomheten sin, synliggjør Niklas sin fortelling en enda sterkere kobling til mer merkantil forretningsdrift der han omtaler sine ulike prosjekter og tjenester som «hyllevarer». Investeringen som er lagt ned i hver «vare» kan gi inntjening over tid som gir fleksibilitet, sikkerhet og mulighet for selskapet innimellom å gjøre større produksjoner.

Den *evaluerende dimensjonen* ved agentskapet viser seg i stor grad i fortellingene der informantene forteller om hvordan virksomhetene har blitt påvirket av pandemien. Der samtlige har snudd seg rundt og brukt tiden kreativt i ny produksjon (se også kapittel 12, Røyseng & Vinge i denne utgivelsen), har det for Johannas del også ført til et gjensyn med lærerrollen; en handling som synliggjør agentskapets kobling til fortid, nåtid og fremtid: «Akkurat nå vil det være fint å ha noe fast å gå til, noe annet enn å sitte hjemme», fortalte hun, «jeg har troen på at det vil gi meg inspirasjon til mine egne låter».

## Referanser

- Abbott, H. P. (2008). *The Cambridge introduction to narrative* (2. utg.). Cambridge University Press.
- Bennett, D. & Bridgstock, R. (2015). The urgent need for career preview: Student expectations and graduate realities in music and dance. *International Journal of Music Education*, 33(3), 263–277. <https://doi.org/10.1177/0255761414558653>
- Ellmeier, A. (2003). Cultural entrepreneurialism: On the changing relationship between the arts, culture and employment. *International Journal of Cultural Policy*, 9(1), 3–16. <https://doi.org/10.1080/1028663032000069158a>
- Emirbayer, M. & Mische, A. (1998). What is agency? *American Journal of Sociology*, 103(4), 962–1023. <https://doi.org/10.1086/231294>
- Haugsevje, Å. D., Heian, M. T., Stavrum, H. & Leikvoll, G. K. A. (2020). Begrunnelser for lokal kreativ næring: Instrumentell kulturpolitikk som tilslørende begrep. *Nordisk kulturpolitisk tidskrift*, (2), 86–103. <https://doi.org/10.18261/issn.2000-8325/2020-02-02>
- Heian, M. T. (2018). *Kunstnere i Norge: Ulikhet i inntekt, arbeid og holdninger* [Doktorgradsavhandling, Universitetet i Bergen]. Bergen Open Research Archive. <https://hdl.handle.net/1956/17857>
- Karlsen, S. (2011). Using musical agency as a lens: Researching music education from the angle of experience. *Research Studies in Music Education*, 33(2), 107–121. <https://doi.org/10.1177/1321103X11422005>
- Latukefu, L. & Ginsborg, J. (2019). Understanding what we mean by portfolio training in music. *British Journal of Music Education*, 36(1), 87–102. <https://doi.org/10.1017/S0265051718000207>
- Lorentzen, A. H. (2009). Artistentreprenører som «gjør det selv». I S. Røyseng & P. Mangset (Red.), *Kulturelt entreprenørskap* (s. 69–104). Fagbokforlaget.
- Mangset, P. (2009). Fortellinger om kulturelt entreprenørskap. I S. Røyseng & P. Mangset (Red.), *Kulturelt entreprenørskap* (s. 11–46). Fagbokforlaget.

- Mangset, P., Heian, M. T., Kleppe, B. & Løyland, K. (2018). Why are artists getting poorer? About the reproduction of low income among artists. *International Journal of Cultural Policy*, 24(4), 539–558. <https://doi.org/10.1080/10286632.2016.1218860>
- Pyykkönen, M. & Stavrum, H. (2018). Enterprising culture: Discourses on entrepreneurship in Nordic cultural policy. *The Journal of Arts Management, Law, and Society*, 48(2), 108–121. <https://doi.org/10.1080/10632921.2017.1391726>
- Riessman, C. K. (1993). *Narrative analysis* (Bd. 30). Sage.
- Rose, N. (1992). Governing the enterprising self. I P. Heelas & P. Morris (Red.), *The values of the enterprise culture: The moral debate* (s. 141–164). Routledge.
- Røyseng, S. (2009). Store og små fortellinger om kulturelt entreprenørskap. I S. Røyseng & P. Mangset (Red.), *Kulturelt entreprenørskap* (s. 217–225). Fagbokforlaget.
- Røyseng, S. (2016). The social contract of artists in the era of cultural industries. *International Journal of Cultural Policy*, 25(2), 154–170. <https://doi.org/10.1080/10286632.2016.1229313>
- Røyseng, S. & Mangset, P. (Red.). (2009). *Kulturelt entreprenørskap*. Fagbokforlaget.
- Slaughter, J. & Springer, D. G. (2015). What they didn't teach me in my undergraduate degree. An exploratory study of graduate student musicians' expressed opinions of career development opportunities. *College Music Symposium*, 55.
- Strauss, A. L. & Corbin, J. M. (1990). *Basics of qualitative research*. Sage.