

Invandrares nätverk och sociala kapital

-En studie av nätverkfaktorerers inflytande på invandrares möjlighet att framgångsrikt använda sitt sociala kapital på arbetsmarknaden.

Abstract

The increased focus on social capital theory has made its way into labour economics. This has led to the creation of a vast literature about the use of networks and informal search methods in the labour-market, a literature that to some extent also deals with immigrants search behaviour and their relatively high unemployment rate.

Characteristic for the literature in the area is the lack of analysis of actual networks. Which types of contacts do these networks contain; how are the networks used in the labour-market; and which type of network generates a high amount of social capital. These questions are important for the general understanding of how social capital functions, within the labour-market, but also for the understanding of how immigrants use their networks in order to find themselves jobs. The aim of this essay is to investigate which network factors are crucial in order for a person with an immigrant background, to be able to successfully use his social capital within the labour market.

The essay starts out with the creation of a theoretical framework. This framework is built upon different theories about social capital, with a focus on how it is used within the labour-market. The theories, which derive from Coleman, Putnam, Granovetter, Lin and Burt, all contribute with different aspects of how a network should be shaped in order to best generate social capital. The most salient points are then summarized in one assumption and five different hypotheses. The hypotheses predict how different network factors affect the possibility to successfully use social capital, in order to find a job. The network factors, *network diversity*, *network density*, *network quality*, *position in the network* and *organizational membership* are then tested on the empirical material by a LPM regression and chi-tests.

The empirical material consists of data from “The Immigrant Labour Market, Language Skill and SocialNetwork project” (IASS). IASS is a quantitative survey produced by Dan-Olof Rooth. The survey is based on 559 interviews with males from Chile, Ethiopia/Eritrea, Romania and Iran. The respondents were granted residence permits in Sweden between the years 1987 to 1989. The survey investigates immigrants’ social capital, human capital, cultural capital and their general situation within the Swedish labour market. A LPM regression is then carried out on those respondents that have used informal or formal search methods in order to get their latest job, while the chi-tests are a comparison between the two groups and a third group made up of respondents that are unemployed. The results from the regression and the chi-test contradict each other to a certain extent, and also differ somewhat from the theoretical predictions. The results from the regression indicate that homogenic networks and strong connections between individuals in the network are an advantage in searching for a job a result that to some extent contradicts the general theory in the area. The comparison between the three different groups on the other hand, shows that those respondents that were gainfully employed have more heterogenic networks with lower density, a finding that is more in line with the theory. Both analyses support the importance of position in the network, which indicates that it is an advantage to constitute a so called network entrepreneur. The analysis also shows a difference depending on origin.

A possible explanation for these findings could be that information regarding a job travels shorter distances in the examined immigrants’ networks. This situation seems to give an advantage to networks that look slightly different from what the theory predicts. One reason for this could be that it is certain types of job that are transmitted through the immigrants’ networks in combination with a relatively high unemployment among the respondents.

Keywords; Social Capital, Networks, Immigrants, Labour-market, Informal search methods

Förord

Det är en lång process att skriva en magisteruppsats och även om det blir till många och långa ensamma timmar så klarar man det inte utan hjälp. Det finns därför flera personer jag har att tacka för deras bidrag till det färdiga resultatet.

Först vill jag tacka min handledare Inga Persson, Professor vid Nationalekonomiska Institutionen, Lunds Universitet, vars entusiasm och kommentarer har varit ovärderliga för slutresultatet.

Vidare vill jag även tacka min handledare Dan-Olof Rooth, Universitetslektor vid Institutionen för Ekonomi, Kalmar Högskola, för att jag fick tillgång till IASS undersökningen¹ och för kommentarer på den tekniska utformningen av mina modeller.

Även Andreas Håkanson ska ha ett stort tack för att han återigen ägnade tid och kraft på att läsa igenom en lång uppsats.

Sist men inte minst vill jag även tacka min flickvän Hanne Sjuneson för att hon har varit mitt kreativa bollplank och för att hon är den hon är. Hennes hjälp och stöd var en förutsättning för att jag skulle orka de långa och ensamma timmarna.

¹ Ett tack riktas även till Forskningsrådet arbetsliv och socialvetenskap (FAS) vilka har bidragit till framtagningen av IASS-datat. Uppsatsen är skriven inom projektet *Betydelsen av etnisk diskriminering och Sverige-specifikt human kapital på svensk arbetsmarknad* vilket är finansierat av FAS.

1. Inledning.....	4
1.2 Syfte.....	4
1.3 Avgränsningar och materialdiskussion	5
1.4 Metod.....	7
1.5 Disposition.....	8
1.6 Tidigare forskning	9
2.Sökmetoder.....	12
2.1 Extensiv informationsinhämtning	12
2.2 Intensiv informationsinhämtning	13
3 Socialt kapital och arbetsmarknaden.....	16
3.1 Definition av Socialt kapital.....	16
3.2. Coleman.....	17
3.3 Homogenitetsprincipen	19
3.4 Putnam.....	19
3.5 Granovetter	22
3.6 Burt.....	24
3.7 Lin	26
3.8 Teoretiskt ramverk.	28
4. Genomgång av empiri och regressionsmodell.	34
4.1 Data	34
4.2 Beskrivning av materialet.....	34
4.2.1 Demografiska variabler	34
4.2.2 Humankapital	35
4.2.3 Arbetsmarknadssituation	36
4.2.4 Sökbeteende.....	36
4.3 Ekonometrisk modell	40
4.3.1 Val av modell	40
4.3.2 LPM modellen.....	41
4.4 Empirisk specifikation.....	42
4.4.1 Beroende variabel.....	44
5 Resultat och Analys.....	52
5.1 Beroende variabel.....	52
5.2 Regressionsresultat.....	53
5.2.1 Analys av regressionsresultaten	54
5.3 Arbetslösa versus förvärsarbetande.....	62
5.4 Sammanfattande diskussion	67
6. Slutord	70
7. Källförteckning.....	72
8.APPENDIX	76
Appendix 1	76
Appendix 2	82
Bilaga 1.....	91

1. Inledning

Ett flertal undersökningar har slagit fast att sysselsättningsgraden för invandrare är relativt låg, inte minst för utomnordiska invandrare. (Se exempelvis SOU 2000:7 kap 6). Detta faktum har skapat en våg av litteratur som behandlar invandrare och deras situation på den svenska arbetsmarknaden. Det har gjorts flera olika försök att förklara de skillnader som föreligger i sysselsättningen mellan invandrare och icke-invandrare. I takt med att social kapital teori har vuxit fram och blivit en allt mer accepterad teoribildning har det blivit en ökad fokus på användningen av nätverk och informella sökmetoder på arbetsmarknaden. Något som även har kopplats samman med invandrades situation på den svenska arbetsmarknaden. (Segendorf 2005, Behtoui 2005, Aguilera 2002). Tanken är att skillnader i sysselsättning till viss del kan förklaras med skillnader i sökmetoder, sökbeteende och / eller i socialt kapital, dvs. i individernas nätverk. De flesta av den här typen av undersökningar baserar sig på att författaren jämför invandrare med icke-invandrare för att sedan utifrån jämförelsen förklara eventuella skillnader. Vad som saknas i litteraturen är en behandling av frågan om hur invandrades nätverk faktiskt ser ut, hur de används på arbetsmarknaden och vilken typ av nätverk som faktiskt genererar ett högt socialt kapital. Istället föreligger det ett outtalat antagande om att invandrades nätverk fungerar efter samma premisser som för icke-invandrades nätverk och att det är samma typ av faktorer i nätverket som skapar ett högt socialt kapital. Det föreligger därför ett empiriskt och teoretiskt tomrum kring sammankopplandet av invandrades sociala kapital och nätverk samt invandrades möjligheter på arbetsmarknaden. Den växande andelen litteratur på området ökar vikten av att utreda denna centrala aspekt och förhoppningsvis kommer min uppsats att bidra till att fylla tomrummet.

1.2 Syfte

Syftet med uppsatsen är att undersöka vilka nätverksfaktorer som är avgörande för att en person med invandrarbakgrund framgångsrikt ska kunna använda sig av sitt sociala kapital på arbetsmarknaden.

Först är det viktigt att klargöra att syftet innehåller en normativ ansats som ligger i formuleringen *framgångsrikt ska kunna använda sig av sitt sociala kapital på arbetsmarknaden*. Syftet innehåller därmed en idé om att en individ med ett nätverk som har kapaciteten att generera ett arbete även innebär att individen har ett högre socialt kapital jämfört med en person som saknar den kapaciteten

i sitt nätverk. Ansatsen behöver inte vara helt sann i ett större perspektiv. Det är mycket möjligt att en person har möjlighet att aktivera en rad andra resurser genom sitt sociala kapital som kan ha ett högre värde (oavsett hur begreppet värde definieras) än värdet av att kunna hitta och få ett arbete. Fokus för uppsatsen är dock arbetsmarknaden och möjligheten att genom sitt sociala kapital kunna hitta och få ett arbete och det är just den fokusen som motiverar mitt normativa antagande.

Syftet innehåller en teoretisk såväl som en empirisk del. Den teoretiska delen består av att utifrån ett teoretiskt perspektiv undersöka vilka nätverksfaktorer som, enligt teorin, kan förväntas generera ett högt socialt kapital och i förlängningen ett arbete. Den andra delen består av att empiriskt undersöka just invandrades sociala kapital och nätverk för att därigenom kunna dra slutsatser om hur det används och vilka faktorer som är avgörande för att en person med invandrarbakgrund framgångsrikt ska kunna aktivera sitt sociala kapital.

1.3 Avgränsningar och materialdiskussion

Det är viktigt att påpeka att social kapital teori är en relativt ny teoribildning vilket har inneburit att den har använts till att analysera en rad olika områden inom olika vetenskaper. Aguilera (2002) pekar på att den exempelvis har använts till att förklara immigration, banksystems utveckling, nationernas ekonomiska utveckling och det civila samhällets utveckling, osv. (Aguilera 2002:853). Att socialt kapital används till att analysera så pass många olika fenomen har inneburit att det har blivit ett ganska spretigt teoretiskt område med en hel del motsägelsefulla teoretiska antaganden och empiriska resultat. Jag har därför valt att fokusera min teori på de ursprungliga, grundläggande, primära teoretikerna, istället för att använda mig av de senaste resultaten. Det har fått till följd att jag i mindre utsträckning använder mig av sekundär ”nyare” litteratur. Vidare har jag främst valt att presentera de teoretiska aspekter som är av betydelse för användandet av socialt kapital på arbetsmarknaden. Min teori bygger därför huvudsakligen på Coleman, Putnam, Granovetter, Lin och Burt. De olika teoretikerna bidrar var och en för sig med olika aspekter på hur ett nätverk bör vara utformat för att bäst skapa ett givande socialt kapital. Det är dock viktigt att poängtera att de utvalda teoretikerna inte nödvändigtvis har samma syn på socialt kapital men att deras ibland olika uppfattningar bidrar till en komplett bild av hur ett nätverk bör vara utformat för att bäst generera socialt kapital. Coleman och Putnam är de två mest centrala teoretikerna inom social kapital teori och mycket av den oenighet som finns inom litteraturen härstammar från deras respektive syn på vilken nätverkstyp som bäst genererar socialt kapital. Granovetter är ingen direkt social kapital teoretiker men hans tes om ”the strength of weak ties”, har fått ett stort genomslag inom teoribildningen och utgör en viktig länk mellan socialt kapital och arbetsmarknaden. För att förklara

länken mellan socialt kapital och arbetsmarknaden har jag känt mig tvungen att utöver Granovetter även presentera jobbsökningsteori och då framförallt teorin kring intensiv och extensiv informationsinhämtning. Burt och Lin är två viktiga komplement till de övriga teoretikerna och deras bidrag innebär att social kapital teori även kan fånga in företeelser som exempelvis diskriminering och marginalisering. Deras bidrag till mitt teoretiska ramverk innebär att jag har valt att inte presenterar några ”rena” diskrimineringsteorier, vilket annars kanske hade legat nära till hands då diskriminering till viss del fångas in av deras teoretiska bidrag.

Det är givetvis svårt att nämna all teori jag har valt bort, men det är på sin plats att nämna några centrala teoretiker som inte har kommit med. Det är framförallt fyra stycken nämligen Bourdieu, Fukuyama, Portes och Glaeser. Anledningen till att de inte är representerade i min uppsats varierar, men en kortfattad förklaring är att deras teorier inte direkt är anpassade för mitt empiriska material och / eller att de inte har något nytt och centralt att komplettera mitt teoretiska ramverk med.

Mitt teoretiska ramverk är inte direkt anpassat till just invandrare utan är generella teorier kring socialt kapital som snarare har vuxit fram ur undersökningar kring icke-invandrade individer. Mitt empiriska material ger inte möjlighet att utföra en jämförelse av typen invandrare versus icke-invandrare. Istället utförs jämförelsen indirekt genom att jag testar och ser hur teorin står sig i det empiriska materialet. Är de förutsägelser som teorin kommer med även giltiga för gruppen invandrare, dvs. är de faktorer i ett nätverk som teorin förutsäger ska påverka det sociala kapitalet i en viss riktning även avgörande för att en person med invandrabakgrund ska ha framgång med att använda sig av sitt sociala kapital på arbetsmarknaden.

Det empiriska materialet som står i centrum för min uppsats är ”Immigrant Labour Market, Language Skill and Social Network project” (IASS). IASS grundar sig på 559 intervjuer som utfördes våren 2003 av SCB på uppdrag av Dan-Olof Rooth (universitetslektor i nationalekonomi, Kalmar Högskola). Intervjupersonerna är män som utvandrat från Chile, Etiopien/Eritrea, Rumänien och Iran och som erhållit uppehållstillstånd under åren 1987 till 1989. Det finns alltså fyra olika nationaliteter respresenterade i materialet från fyra olika världsdelar. De slutsatser jag drar är därför inte representativa för den generaliserade gruppen *invandrare* utan gäller egentligen endast män i åldern 34-56 (vilket är åldersintervallen för intervjupersonerna). Det är därmed en väldigt specifik grupp som står i fokus för undersökningen. Jag har dock valt att använda mig av begreppet invandrare i uppsatsen och jag lämnar det därför till läsaren att ha i åtanke att mina resultat och slutsatser inte är giltiga för samtliga invandrare utan endast för den undersökta gruppen. All forskning och kunskap bygger dock på en viss generalisering varför även jag tillåter mig att i

viss utsträckning generalisera. Materialet är homogent, vilket har den fördelen att det tillåter jämförelser mellan olika grupper inom de ramar som är satta, exempelvis förvärvsarbetare gentemot arbetslösa, samtidigt som det utesluter andra intressanta jämförelser som exempelvis invandrare versus icke-invandrare eller män versus kvinnor. IASS materialet bjuder med andra ord på möjligheter såväl som begränsningar. Möjligheterna ligger i att det är en omfattande undersökning som bland annat kartlägger just invandrades nätverk och arbetsmarknadssituation. Även om frågorna i IASS inte är optimalt ställda ur mitt perspektiv är de tillräckligt närliggande mitt eget syfte för att vara givande. Den största svagheten med materialet är det låga antalet intervjupersoner IASS undersökningen baseras på. De få observationerna genererar statistiskt osäkra resultat, vilket medför att resultaten och slutsatserna därför ska mötas med en viss skepsis. Trots det så är möjligheterna med materialet så pass stora att det berättigar en analys av materialet även om det sker till priset av en viss statistisk osäkerhet. IASS materialet är ett obearbetat rådatamaterial vilket har inneburit att jag själv har fått stå för en stor del av kategorisering och bearbetning samt analys. Alla statistiska resultat som presenteras i uppsatsen är därför ett resultat av genomförd programmering i statistikprogrammet SAS.

1.4 Metod

I kapitlet 1.2 framgick det att syftet innehåller en teoretisk såväl som en empirisk del. Den teoretiska delen av syftet behandlar jag genom att vaska fram ett teoretiskt ramverk som är tänkt att ge svar på hur socialt kapital teoretiskt fungerar på arbetsmarknaden, vilka mekanismer som finns inbyggda i socialt kapital samt vilka konsekvenser det skapar. Utöver det ska ramverket även besvara frågan om vilken typ av nätverk som bäst kan förväntas att generera, utifrån arbetsmarknadssammanhang, relevant socialt kapital för individen. Det teoretiska ramverket avses mynna ut i en rad hypoteser som på teoretiska grundvalar beskriver olika nätverksfaktorer, faktorer som på olika sätt kan förväntas påverka det sociala kapitalet och därmed även sannolikheten för att en person ska ha tillgång till socialt kapital som kan generera ett arbete.

Tanken är att det teoretiska ramverket, i form av nätverksfaktorerna, genom en regressionsanalys och chi-test, testas på det empiriska materialet. Regressionen som är en "ordinary least squares regression" (LPM),² utförs på de intervjupersoner som har ett förvärvsarbete och som antingen har använt formella eller informella sökmeter för hitta och få sitt senaste arbete. Nästa steg i den

² Regressionen diskuteras utförligare i avsnitt 4.3 och 4.4

empiriska analysen är att jämföra resultaten från regressionen med gruppen arbetslösa, vilket görs genom chi-test. Den senare analysen utförs i syfte att komplettera bilden av vilka nätverksfaktorer som är centrala för skapandet av relevant socialt kapital. Den första analysen har den fördelen att den jämför två grupper som befinner sig i arbete, vilket till viss del innebär att man undviker de endogenitetsproblem som finns vid användandet av social kapital teori. Den andra analysen kompletterar bilden då den jämför tre grupper som befinner sig i en åtskild socio-ekonomisk situation. Genom de båda analyserna förväntar jag mig att kunna besvara mitt syfte om vilken typ av nätverksfaktorer som är centrala för att en person med invandrarbakgrund framgångsrikt ska kunna använda sitt sociala kapital på arbetsmarknaden. Mitt tillvägagångssätt innebär att jag använder mig av deduktion som metod. Därmed tar jag utgångspunkt i teorin om socialt kapital, för att därefter applicera den på det empiriska materialet. (Alvesson och Sköldberg, 1994:45). Analysen blir därmed en analys av de empiriska resultaten mot bakgrund av mitt teoretiska ramverk.

1.5 Disposition

Behandlingen av mitt syfte disponeras på följande sätt:

Kapitel två är tänkt att ge en överblick över den tidigare forskning som har berört sökbeteende på den svenska arbetsmarknaden, med betoning på invandrare och användandet av informella sökmetoder. Kapitel två och tre presenterar den teoretiska bakgrund som sammantaget utgör min teoretiska analysram. Kapitel två utgör en generell genomgång av vad som kännetecknar en jobsökningsprocess, där fokus ligger på extensiv och intensiv informationsinhämtning. Kapitel två pekar på informationens centrala betydelse i jobsökningsprocessen. Kopplingen utvidgas sedan i kapitel tre som är en genomgång av social kapital teori. Kapitlet är tänkt att ge såväl en generell bild av vad socialt kapital är och hur det fungerar, som en bild av hur socialt kapital mer specifikt hänger samman med nätverk och det för jobsökningsprocessen så centrala informationsutbytet. Kapitel tre består av en rad mindre avsnitt och är en genomgång av Coleman, Putnam, Granovetter, Burt samt Lin. De olika teorierna är tänkta att skapa en helhetsbild av hur det sociala kapitalet fungerar samt vilken typ av nätverk som är bäst lämpat för skapandet av ett, i arbetsmarknadssammanhang, relevant socialt kapital. Kapitel tre mynnar ut i mitt teoretiska ramverk där jag lyfter fram de nätverksfaktorer som är tänkta att fånga in de mest centrala poängerna i de olika teorierna. Nätverksfaktorerna baserar sig därför på teoretiska förutsägelser, vilken jag sammanfattar i fem hypoteser. I det teoretiska ramverket problematiserar jag även socialt kapital och det teoretiska användandet av socialt kapital, för att på så sätt klargöra mina ställningstaganden. Det empiriska kapitlet, kapitel fyra, utgör en deskriptiv beskrivning av IASS materialet och nätverksfaktorerna. I

kapitlet beskrivs även valet av regressionsmodell samt den empiriska specifikationen av regressionsmodellen. Regressionen baserar sig på mina nätverksfaktorer och är en jämförelse mellan de förvärvsarbetare som har använt informella sökmetoder för att få sitt senaste arbete och de som har använt formella sökmetoder. I kapitel fem följer en analys av mina empiriska resultat. Analysen kretsar kring de skapade nätverksfaktorerna och inleds med en analys av regressionsresultaten. Efter analysen av regressionsresultaten går jag över till att närmare undersöka eventuella skillnader mellan de två grupperna förvärvsarbetare och gruppen arbetslösa, en analys som utförs med hjälp av chi-test. Analysen av de tre grupperna är tänkt att komplettera bilden av nätverksfaktorernas påverkan då den visar hur de arbetslösas nätverk ser ut i förhållande till de som har ett arbete. De två analyserna kommer sammantaget att ge en bild av vilka nätverksfaktorer som är av betydelse. Kapitel fem avslutas med en kortare diskussion om resultaten i de två analyserna och vad som kan tänkas ligga bakom dem. Det avslutande kapitel sex är ett slutord som sammanfattar resultaten i uppsatsen.

1.6 Tidigare forskning

Det finns flera utförda undersökningar som studerar användandet av nätverk på den svenska arbetsmarknaden. De flesta tar sin utgångspunkt i att studera hur olika sökmetoder använts och vilket resultat valet av sökmetod genererat. Det finns huvudsakligen två olika metoder varmed undersökningarna genomförts. Den ena är att se på det generella användandet av sökmetoder (se exempelvis Eriksson et al. 1999). Den andra metoden är att istället undersöka vilken sökmetod som faktiskt ledde till att den tidigare arbetslöse fick sitt senaste arbete. (Se Klingvall, 1998 och Okeke, 1999). Gemensamt för de flesta undersökningar är att de visar att det förekommer ett utbrett användande av informella sökmetoder och då inte minst av personliga kontakter. Exempelvis visar Klingvalls undersökning att 25 procent av de undersökta personerna fick sitt senaste arbete genom vänner/bekanta, motsvarande siffra i Okekes undersökning är 30 procent. (Klingvall, 1998, tabell 1, och Okeke 1999, tabell 5)

Det utbredda användandet av informella sökmetoder öppnar upp för frågan om hur invandrare påverkas av att en så pass stor del av jobbförmedlingen sker genom icke-institutionaliserade kanaler. Det har inte gjorts så många svenska studier som beskriver invandras specifika sökbeteende på den svenska arbetsmarknaden. Det finns dock tre stycken som urskiljer sig. Den första är Bolinder (1999), vilken använder sig av tvärsnittsdata från Händeldatabasen för att undersöka sökbeteendets betydelse för chansen att hitta ett jobb. Förutom att Bolinder undersöker hur sökbeteendet skiljer sig med olika individegenskaper undersöker Bolinder även skillnader

mellan invandrare och icke-invandrare. Den andra utgörs av Segendorf (2005) som i sin undersökning mer fokuserar på just invandrare och jämför utom-europeiska invandrades sökbeteende med icke-invandrades. Den tredje, Behtoui (2005) använder sig av AKU data insamlad 1992-1999, och analyserar mer specifikt hur invandrare använder och påverkas av användandet av informella rekryteringsmetoder.

Resultaten från de olika undersökningarna visar att sökbeteendet skiljer sig åt mellan invandrare och icke-invandrare. Bolinder (1999) visar att icke-invandrare i högre utsträckning använder informella sökmetoder jämfört med invandrare.

Behtoui (2005) finner dessutom att användandet av informella sökmetoder skiljer sig beroende på vilket land personen ifråga har invandrat från. Personer i Sverige med härstamning från Nordamerika och Nord-Västeuropa använder oftare informella sökmetoder än personer från ett land utanför detta område, samtidigt som de i mindre grad använder sig av informella metoder än icke-invandrade personer i Sverige. Bethouis resultat pekar på att det föreligger en gradskillnad mellan olika invandrargrupper, där personer från länder som kan ses som mer kulturellt nära Sverige tenderar att ha ett sökbeteende som i högre utsträckning liknar icke-invandrararnas. Ytterligare ett intressant resultat i Bethouis undersökning är att de icke-invandrare som har använt sig av informella sökmetoder tenderar att få en anställning med högre lön än de som har funnit arbete genom formella sökmetoder. Sambandet är dock det omvända för invandrare. De tenderar att istället få ett arbete med lägre lön, jämfört med de invandrare som fått sitt arbete genom formella sökmetoder. Även Segendorf (2005) visar, i sin jämförelse mellan icke-invandrare och personer födda utanför Europa, att den senare gruppen tenderar att i samma grad använda sig av informella metoder i sökandet efter ett arbete. Samtidigt påvisar hon att det är högre sannolikhet för att de invandrare som faktiskt lyckades få ett arbete använde sig av informella sökmetoder, vilket indikerar att informella sökmetoder har en bättre avkastning, i avseendet att få ett arbete, än formella för de icke-europeiska invandrarna.

Den bild som fås av användandet av nätverk på den svenska arbetsmarknaden utifrån tidigare forskning, är att de informella sökmetoderna fyller en central roll vid matchningen av arbetssökande och vakanser, och att personer med invandrabakgrund tenderar att i mindre utsträckning använda sig av informella sökmetoder. Ett faktum som pekar på att invandrare är utestängda från den information som sprids genom de informella kanalerna. Samtidigt verkar det som att de invandrare som faktiskt får jobb i högre utsträckning använder sig av just de informella sökmetoderna, vilket kan verka paradoxalt. Även om den tidigare forskningen inom området ger en konsensusbild av

invandrares sökbetende, behandlar litteraturen generellt inte frågan om hur invandrares nätverk och sociala kapital egentligen ser ut och vilken typ av kontakter som är givande när en invandrare står inför en sökprocess. De studier som har gjorts fokuserar främst på skillnader mellan invandrare och icke-invandrare och negligerar därmed individuella skillnader mellan olika invandrare. Det är fullt möjligt att ett högt socialt kapital medför en relativ fördel, en aspekt som inte har undersökts. Ett undantag är dock en studie som har gjorts av Lindström (2005) och som undersöker invandrares sociala kapital i Malmö. Resultaten pekar på skillnader mellan invandrare och icke-invandrare, där den förra gruppen generellt har lägre socialt kapital än de senare. Studien visar även på skillnader mellan olika invandrargrupper. Individer från länder som kulturellt sett är mer avlägsna från Sverige, har mindre socialt kapital än de personer som kommer från, ur ett kulturellt perspektiv, mer närliggande länder. Vidare finner Lindström bevis för att kvinnor, och då framförallt kvinnor från arabiska länder, har ett lägre socialt kapital än män från samma land. Det ska dock poängteras att Lindström i hög utsträckning baserar sina resultat på samhällelig delaktighet, vilket inte nödvändigtvis behöver vara detsamma som socialt kapital. Vidare är hälsa det som är i fokus för studien och inte arbetsmarknad, vilket ger en annorlunda utgångspunkt än min uppsats.

Sammantaget är bilden att det föreligger en kombination av avsaknad av empiri och underteoretisering vad angår invandrare och socialt kapital. Med tanke på de informella metodernas stora roll i matchningsprocessen mellan arbetssökande och arbetsgivare för icke-invandrare såväl som för invandrare så är frågan av största vikt.

2.Sökmetoder

När en individ står inför en situation där han/hon ska försöka att hitta ett ledigt arbete, alternativt när en arbetsgivare behöver hitta en person för att fylla en ledig vakans, står han/hon inför en sökprocess, som kan beskrivas i två delar. Den första delen består av att hitta så många erbjudanden som möjligt, något som kan betecknas som extensiv informationsinhämtning. Den andra delen består av att den arbetssökande och arbetsgivaren ska ta reda på om de passar för varandra, denna typ av informationsutväxling kan betecknas som intensiv informationsinhämtning. (Granovetter 1995). Utöver de två olika informationsformerna finns även en ytterligare dimension, nämligen sökintensiteten, som beskriver i vilken utsträckning de sökande lägger ned tid på att leta och ta reda på informationen. Även om sökintensiteten är en viktig aspekt som i flera undersökningar har visat sig påverka möjligheten att få ett jobb, (se exempelvis Bolinder 1999, Segendorf 2005), är denna aspekt av sökandet inte centralt här.

2.1 Extensiv informationsinhämtning

Extensiv information är information som går på bredden. I en jobbsökningssituation kan det jämföras med att den sökande vill hitta så många jobberbjudanden som möjligt. En individ kan inhämta extensiv information från olika sökmetoder, antingen genom att använda dem var för sig eller i kombination.

En vanlig uppdelning är att man skiljer mellan formella och informella sökmetoder (t ex Rees 1966). De formella sökmetoderna utgörs av institutionaliserade nätverk, såsom exempelvis arbetsförmedlingar, tidningsannonser eller annonser på internet. De formella sökmetoderna kännetecknas av att de, i alla fall i teorin, innehåller information som är tillgänglig för samtliga individer. En tidningsannons kan läsas av alla som har tillgång till tidningen. Därmed föreligger ingen direkt möjlighet, alternativt risk, för exkludering.

De informella sökmetoderna bygger på att informationen färdas genom informella nätverk, såsom exempelvis vänner/bekanta, tidigare arbetskamrater eller genom en direkt kontakt mellan arbetsgivare och arbetstagare. Information som finns tillgänglig genom informella kanaler har potentialen att vara exkluderade då informationen inte nödvändigtvis är tillgänglig för alla utan endast för dem som har åtkomst till nätverket. (Bolinder 1999:46)

Det finns en rad olika teorier om vad som styr individens val av sökmetoder. De flesta mikroekonomiska modeller har dock sin utgångspunkt i vad som kan klassificeras som 'job-search

models'. Utgångspunkten är att det råder asymmetrisk information på arbetsmarknaden, vilket innebär att den sökande (arbetstagare eller arbetsgivare) inte på förhand kan veta utfallet av sökandet, samt att det är en kostnad förknippad med sökandet. Dessa två premisser sammanförs i 'the optimal size problem'. (Stigler 1961). Optimaliseringsproblemet fångar in problematiken med att en individ har att välja ett slumpmässigt urval. Frågan som individen ställs inför är hur mycket extensiv information individen ska samla in utan att kostnaden överstiger de potentiella intäkterna? Stiglers svar på frågan är att den optimala mängden av informationsinsamlande bestäms av den punkt där den marginella intäkten är lika stor som den marginella nyttan av fortsatt sökande. (Stigler 1961)

Intäkterna består av den ökning av lön som kan förväntas fås av sökandet och kostnaderna kan vara direkta kostnader i form av exempelvis resor och porto, samt indirekta kostnader i form av alternativkostnaden för den tid som läggs ned på sökandet. Den asymmetriska informationen gör att den sökande söker över en lönefördelning. Ju längre tid den sökande söker desto större är sannolikheten för att den sökande hittar ett bättre löneerbjudande. Men marginalnyttan av fortsatt sökande kan antas vara sjunkande med antalet sökperioder, eftersom sannolikheten att hitta ett bättre löneerbjudande minskar i takt med att den sökande finner allt fler lediga arbeten. Den optimala söktiden är därmed den punkt där marginalkostnaden är lika stor som marginalnyttan av fortsatt sökande. Som tidigare nämnts så är arbetsgivarens situation analog med den arbetssökandes. Skillnaden är att arbetsgivaren istället söker över en produktivitetfördelning som består av individers produktivitet och där arbetsgivaren söker efter den mest produktiva individen.

Stiglers syn på sökbeteende behandlar sökprocessen ur ett generellt perspektiv, men det går att differentiera de olika sökmetoderna från varandra och därmed öppna upp för att olika sökmetoder genererar olika kostnader och intäkter. En sådan differentiering innebär att avkastningen av att använda olika sökmetoder skiljer sig åt beroende på val av sökmetod och individuella karaktäristika. Skillnaden i avkastning styr sedan individernas val av sökmetod, då de i första hand väljer den metod som förväntas generera högst avkastning för att sedan gå vidare till den nästa, om individen inte uppnår det önskade resultatet. (Granovetter 1995:27f).

2.2 Intensiv informationsinhämtning

Det är dock långt ifrån säkert att en transaktion mellan arbetsgivare och arbetssökare kommer att äga rum bara för att den extensiva informationsinhämtningen har varit lyckad. Den arbetssökande måste även ta reda på om han eller hon är beredd att ta jobbet till den givna lönen och arbetsgivaren om personen ifråga verkligen är den mest produktive. Parterna står därför inför ett nytt

informationssökande efter det att det extensiva informationssökandet är avklarat. Den andra fasen, som utgörs av det intensiva informationssökandet, kan ses som att de två parterna prövar att identitetsbestämma varandra. Om den extensiva informationen kan liknas vid information på bredden, så utgör den intensiva informationen därför information på djupet.

Utifrån arbetsgivarens perspektiv präglas processen av att arbetsgivaren vill ta reda på om den arbetssökande besitter de egenskaper som utmärker en produktiv medarbetare, samt vilken arbetssökande som är mest produktiv. Det intensiva informationsinhämtandet är, precis som i fallet med det extensiva, präglad av asymmetrisk information. Arbetsgivaren vet inte på förhand om personen i fråga verkligen besitter de rätta egenskaperna. Det är mycket möjligt att arbetsgivaren har en allmän kunskap baserad på erfarenhet och / eller generaliseringar kring en viss grupp. Men för att arbetsgivaren på ett säkrare sätt ska kunna fastställa den arbetssökandes produktivitet krävs det en ytterligare insamling av intensiv information, något som exempelvis sker i samband med anställningsintervjun. Ju mer tid arbetsgivaren lägger ned på insamlingen av den intensiva informationen, desto säkrare kan hon/han vara på den sökandes produktivitetsrelaterade egenskaper. Intäkten för arbetsgivaren vid insamlandet av intensiv information är den ökade produktivitet det innebär att anställa rätt person, alternativt den besparing av kostnaden det innebär att anställa fel person och först senare upptäcka det. (Persson-Tanimura, 1980 Sid 130ff).

Den arbetssökande har också olika incitament till att lägga ned tid på att samla in intensiv information. Utgångspunkten är att olika arbetsplatser har olika egenskaper som kan vara mer eller mindre attraktiva för arbetssökaren. Han eller hon kan tänkas ha olika preferenser för olika egenskaper hos arbetet och i teorin kan preferenserna användas för en rangordning av jobben under förutsättning att egenskaperna är kända för den arbetssökande. Egenskaperna är dock till en början okända med undantag för den eventuella förkunskap den arbetssökande besitter. Han/hon kan därför välja att lägga ned tid på att ta reda på egenskaperna. Ju mer tid som läggs ned på att samla in den intensiva informationen desto säkrare är resultatet. Intäkten av insamlandet av intensiv information för den arbetssökande kan delas in i tre olika former.

Den första formen för intäkt består av att den arbetssökande har mer och bättre information när han/hon ska börja på sin nya arbetsplats. Den andra formen för intäkt uppstår om den arbetssökande, som följd av den intensiva informationen, tackar nej till arbetet. Därmed undviker personen de kostnader som hade uppstått om personen först tackat ja, för att sedan upptäcka att jobbet förde med sig icke-önskvärda egenskaper som får personen att vilja byta jobb. (Persson-Tanimura, 1980 Sid 130ff). Utöver dessa två slags intäkter finns det även en tredje form, och det är

att den intensiva informationsinhämtningen kan öka sannolikheten för att personen faktiskt får jobbet. (Granovetter 1995). Att därför lägga ned resurser på intensiv information innebär att den sökande förbereder sig och förbättrar sin chans för en lyckad matchning mellan arbetssökande och arbetsgivare.

Precis som vid extensiv informationsinhämtning är det en kostnad förknippad med att samla in intensiv information, både för arbetsgivaren och arbetssökaren. Kostnaden kan bestå av en indirekt kostnad, i form av en alternativkostnad för den tid som läggs ned, och direkta kostnader. Den indirekta kostnaden utgör den största delen av den totala kostnaden, vilket får till följd att kostnaden att fastställa varandras egenskaper blir mindre ju mer parterna känner till varandra på förhand. Har personen redan arbetat på arbetsplatsen är kostnaden för den intensiva informationen minimal. Känner arbetsgivaren däremot inte till personen, hans eller hennes utbildning och tidigare erfarenheter samt vad utbildningen och erfarenheterna innebär, blir kostnaden högre. Det sista fallet är tänkbart när exempelvis arbetsgivare möter invandrare som, för arbetsgivarna, kan ha en icke-välkänd utbildning samt tidigare arbetserfarenheter från ett annat land. I ett sådant fall kräver fastställandet av egenskaper mer tid och därmed mer resurser.

De kostnader som är förknippade med den intensiva informationsinhämtningen innebär att parterna inte kan samla in all intensiv information. Precis som i fallet med extensiv information måste parterna avväga hur mycket intensiv information som ska samlas in, innan marginalkostnaderna för fortsatt insamlande överväger marginalnyttan.

Inkluderandet av intensiv informationsinhämtning innebär att det tillkommer en ny avvägning, nämligen mellan extensiv och intensiv information där avvägningen ligger i att ju mer extensiv information som samlas in ju mindre tid kan läggas på den intensiva informationen. Avvägningen mellan de två olika informationsformerna avhänger de kostnader och intäkter som medföljer dem.

Efter att här ha behandlat den generella jobsökningsteorin skall vi nu gå över till att ta upp social kapital teori, vilken innebär en fördjupad teoretisering kring användningen av informella sökmetoder och då framförallt användandet av nätverk. Social kapital teori bidrar även till att förklara de vinster som uppstår i samband med insamlandet av extensiv och intensiv information när parterna använder sig av personliga kontakter som sökmetod. Vinster som kan vara med att förklara varför användandet av nätverk är så utbrett i jobsökningsprocessen.

3 Socialt kapital och arbetsmarknaden

För att skapa en helhetsbild kring det sociala kapitalets funktionssätt och hur det mer specifikt fungerar på arbetsmarknaden har jag valt ut olika teoretiker som var och en för sig bidrar med viktiga teoretiska insikter. Coleman och Putnam bidrar till en generell förklaring om vad socialt kapital egentligen är och hur det fungerar. De två teoretikerna öppnar även upp för diskussionen kring om nätverk bör vara tillslutna eller öppna för att bäst gynna skapandet av socialt kapital. Granovetters teori kring svaga band knyter samman socialt kapital till just arbetsmarknaden. Burts teori kring strukturella hål sammanför Granovetters och Putnams teorier samt är även en vidareutveckling av deras teorier. Lin tillför en sista, men viktig poäng i det att band mellan individer inte endast är horisontella utan även vertikala. Efter den teoretiska genomgången sammanfattas de viktigaste teoretiska poängerna. Sammanfattningen mynnar ut i olika nätverksfaktorer som enligt teorin kan förväntas påverka det sociala kapitalet. De olika faktorerna bygger på hypoteser som är förutsägelser om nätverkens inflytande på det sociala kapitalet och som därför är ett direkt resultat av teorin. Jag har även valt att lyfta fram en del problematik kring social kapital teori i detta avsnitt. Först är det dock på sin plats att definiera vad socialt kapital egentligen är.

3.1 Definition av Socialt kapital

Det finns en rad olika uppfattningar om vad socialt kapital egentligen är och hur det bör definieras. Gemensamt för de olika definitionerna är att socialt kapital, till skillnad från andra kapitalformer, skapas genom personers relationer till varandra. (Bourdieu 1995, Coleman 2000, Putnam 2000)

Det är individens nätverk som ger honom/henne åtkomst till resurser som han eller hon inte annars har åtkomst till. Oavsett om resurserna är instrumentella, som exempelvis att få sin bil reparerad av en kompis eller om det är expressiva resurser, som att en vän exempelvis ger en stöd och lyssnar på ens problem, har resurserna ett värde, och det värdet utgör värdet av individens sociala kapital. (Lin 2001, Granovetter 1995). Utöver det sociala kapitalets individuella värde så menar många teoretiker att socialt kapital även genererar ett kollektivt värde, då socialt kapital bidrar till att exempelvis skapa tillit och altruism, vilket gynnar samhället ur både ett ekonomiskt och demokratiskt perspektiv. (Coleman 2000, Putnam 2000). I min uppsats är det dock det sociala kapitalets individuella värde och funktion som står i centrum, eftersom jobbmatchning i stor utsträckning

handlar om information vilket sågs kapitel 2. Jag uppfattar därför att socialt kapital i första hand har ett instrumentellt och expressivt värde för individen, då individen genom sitt nätverk ges åtkomst till resurser som han/hon inte annars hade haft åtkomst till. Därmed inte sagt att det inte är möjligt att socialt kapital även kan generera ett kollektivt värde som hela samhället ges nytta av. Att socialt kapital uppstår i individers relationer med varandra gör att nätverket har en central plats i den sociala kapital teorin och frågan väcks därmed vilken typ av nätverk som kan förväntas generera socialt kapital. Vi skall därför gå lite djupare in i teorierna kring socialt kapital, för att på så sätt skapa ett teoretisk ramverk som kan ligga till grund för att förklara sambanden mellan nätverk, informations utbyte och socialt kapital.

3.2. Coleman

Coleman ser information som en förutsättning för individers möjlighet att agera. För att en person ska kunna söka ett arbete måste han/hon först ha information om arbetet. Det vanligaste är, enligt Coleman, att information överförs i form av en biprodukt mellan individer. Eftersom informationen är en biprodukt av möten mellan individer har insamlandet av information en lägre kostnad än om samma information skulle ha samlats in genom andra kanaler. (Coleman 2000:2). Processen bygger på att det finns en viss grad av tillit mellan de inblandade. Utan tillit skulle aldrig utbytet av information och tjänster äga rum. Coleman gör en jämförelse med att individer har skuldsedlar på varandra. Om A utför en tjänst åt B innebär det att A har en slags skuldsedel på B som A kan "lösa in" vid behov, någon gång i framtiden. A har därför en förväntning om att B, vid behov, kommer att utföra en gentjänst till A och B har en "outtalad" skyldighet att göra det. Processen präglas därmed av att A känner en viss grad av tillit till B. Har inte A den nödvändiga tilliten kommer A inte att utföra tjänsten då A inte förväntar sig att den kommer att bli återgäldad. (Coleman 2000:23). Coleman skiljer dock mellan information och tjänster. Om individ A för vidare information till individ B, så ligger informationen endast till grund för B:s möjlighet att agera. Om B sedan väljer att agera och söka jobbet är upp till B. Om B väljer att göra det och får jobbet innebär det inte att B är skyldig A ett jobb, utan 'skuldsedeln' gäller endast den information som fördes vidare. Tillit vid informationsöverföring består av att A har 'rätt' att förvänta sig att B även för vidare information till A. Det finns alltså ett incitament till att föra vidare informationen, då man kan förvänta sig att få den återgäldad. Utöver det kan man även tänka sig att en person för vidare information för att det bättrar på personens rykte och sociala position, det vill säga, han eller hon blir "en som vet" och kan få saker ordnade, något som på längre sikt kan generera mer socialt kapital. (Coleman 2000:25)

Utöver värdet av informationen / tjänsten anser Coleman att tilliten även utgör en del av det sociala kapitalets värde, då det är just tillit som möjliggör en utväxling av tjänsten/informationen. Tilliten är det som utgör det sociala kapitalets kollektiva värde, eftersom samtliga har nytta av en ökad tillit i samhället. Nyckeln i processen är därför tillit men för att skapa tillit mellan individer i ett nätverk krävs det effektiva normer och sanktioner. Både normerna och sanktionerna är instrument som bidrar till att B verkligen kommer att återgälda tjänsten. Normerna kan variera beroende på situation och typ av nätverk men generellt så gynnar altruistiska normer, där individen sätter kollektivet före sina egna intressen, skapandet av tillit. (Coleman 2000:26). Normerna kan vara understödda av såväl interna som externa sanktioner. De olika formerna för sanktioner har det gemensamt att de på något vis bestraffar beteenden som bryter tilliten mellan individer. Sanktionerna bidrar därmed till att förstärka normerna och, i slutändan, tilliten. I vilken mån ett nätverk bidrar till skapandet av dylika normer och sanktioner beror på nätverkets grad av *tillslutenhet*, *ideologi* och *stabilitet*.

Ett tillslutet nätverk skapar effektivare sanktioner och normer då hela nätverket, i högre utsträckning, kan delta i sanktionerna vid eventuella tillitsbrott. Vidare anser Coleman att ett tillslutet nätverk innebär att medlemmarna i högre grad är medvetna och delar både normer och sanktioner vilket har en direkt preventiv påverkan. Ett tillslutet nätverk har därför en större kollektiv kontroll över individerna jämfört med ett öppet nätverk. (Coleman 2000:28). Colemans användning av begreppet ideologi är tänkt att fånga in normernas betydelse för skapandet av socialt kapital. Normerna kan främja eller förhindra framväxten av socialt kapital, då ett nätverk kan inneha en ideologi präglad av altruism och solidaritet såväl som egoism. (Coleman 1994:320)

Stabilitet utgör, enligt Coleman, den tredje faktorn som är avgörande för utvecklingen av socialt kapital. Coleman ser nätverkets stabilitet som avgörande för möjligheten att vidmakthålla det sociala kapitalet inom nätverket. Ett uppbrott från nätverket riskerar att minska det sociala kapitalet, då den individ som bryter sig lös tar med sig sina resurser ut ur nätverket. Ett sätt att undgå detta är att formalisera samarbetet inom nätverket för att på så sätt knyta resurser till positioner snarare än till individer. (Coleman 1994:320). Colmens förespråkande av slutna nätverk har väckt en hel del kritik. Tanken är att individerna i ett slutet nätverk kan förväntas ha tillgång till liknande resurser, i form av tjänster och information. Men för att socialt kapital ska bli värdefullt krävs det att en individ kan nå ut till andra nätverk med andra resurser. Resonemanget innebär ett förespråkande av öppna nätverk istället för slutna och bygger på ett accepterande av homogenitetsprincipen.

3.3 Homogenitetsprincipen.

Homogenitetsprincipen fångar in idén om att lika dras till lika. Principen bygger på forskning kring hur mönster av vänskap uppstår (se exempelvis Laumann 1966) och som visar att individer tenderar att dras till individer som delar livsstil och socioekonomiska faktorer. Individer interagerar därför hellre med individer som innehar samma sociala position, då de har större sannolikhet för att dela just livsstil och socioekonomiska faktorer. Utifrån ett socialt kapital perspektiv är homogenitetsprincipen viktig då den innebär att man kan förvänta sig att de slutna nätverken består av individer med liknande social position och som därför innehar liknande resurser. (Lin 2001:39). De resurser som kan aktiveras inom ett slutet nätverk är begränsade och individen har troligen redan tillgång till dem på egen hand. Homogenitetsprincipen innebär därmed att slutna nätverk har en begränsad nytta för vissa specifika uppgifter medan de öppna nätverken, där kontakter går på tvärs mellan nätverk, ger åtkomst till resurser som normalt ligger utanför individen. Principen öppnar även upp för förekomsten av exkludering, då de som innehar en låg social position exkluderas från de mera resursstarka nätverken. Utifrån homogenitetsprincipen riskerar Colemans slutna nätverk att förstärka eventuell exkludering och att konservera de sociala skillnaderna mellan individer, då de slutna nätverken förstärker homogenitetsprincipen.

3.4 Putnam

Som tidigare nämnts finns det en teoretisk strömning som vänder sig emot idén att slutna nätverk är de som bäst gynnar bildandet av socialt kapital. Putnam är en av de teoretiker som bygger sin teori om socialt kapital kring heterogenitet. Putnam delar Colemans utgångspunkt om att socialt kapital kan uppfattas som en privat såväl som en kollektiv vara. Den privata delen består av det som individen får ut av att använda sitt sociala kapital, exempelvis att få en tjänst utförd eller att få ta del av information. Den kollektiva delen av socialt kapital är den tillit och de altruistiska och solidariska normer som användandet av socialt kapital skapar. (Putnam 2000:20). Likt Coleman fokuserar Putnam huvudsakligen på den kollektiva sidan av socialt kapital. Socialt kapital och skapandet av solidariska normer och tillit bidrar, enligt Putnam, till tre stora vinster för samhället. För det första bidrar det till att lösa kollektiva problem. Putnam anser att socialt kapital, och de medföljande sociala normerna, bidrar till att forma ett beteende som motverkar fenomen av typen

”free riding”. Normerna talar om för individerna att de bör samarbeta och hjälpa varandra och nätverken blir de mekanismer som ser till att normerna verkligen efterföljs.

Den andra vinsten består i sänkta transaktionskostnader och då framförallt i samband med att individer ingår olika avtal med varandra. Anledningen till att transaktionskostnaderna sänks är delvis den ökade tilliten som socialt kapital skapar, men är även ett resultat av de sanktionsmöjligheter som finns inbyggda i socialt kapital. Sanktionerna kan exempelvis bestå av att en individ blir utesluten ur nätverket eller att personen får dåligt rykte. (Putnam 2000:288ff). Putnam ser processen som något som påverkar samhället på makronivå, men det är även möjligt att föra ned processen till en meso- och mikronivå. En anställning kan ses i termer av en transaktion där arbetsgivaren och arbetstagaren ingår ett avtal med varandra. Men hur kan arbetsgivaren försäkra sig om att personen ifråga verkligen uppfyller sin del av avtalet? Arbetsgivaren står därför inför ett intensivt informationsproblem. Om arbetsgivaren anställer en person genom personliga kontakter, exempelvis genom att arbetsgivaren har fått personen rekommenderad av en medarbetare på företaget, innebär det att medarbetaren har gått i god för personen ifråga. Det är därför medarbetarens rykte som står på spel. De sanktioner som kan slå in på arbetsplatsen, om det senare skulle visa sig att den nyanställde inte klarar av att hålla måttet, berör därför inte enbart den nyanställde utan även personen som rekommenderade honom/henne. Förmedlaren av informationen har därför ett incitament till att endast föra vidare information till en person som förmedlaren tror klarar av de krav som ställs på jobbet. I annat fall riskerar förmedlaren att utsätta sig för sanktioner på arbetsplatsen. Den tillit och de sanktionsmöjligheter som finns inbyggda i nätverken borgar därför för att det sker en automatisk rensning i den extensiva informationen vid rekryteringsprocessen. De personer som har icke-önskvärda egenskaper sållas automatiskt bort, eftersom förmedlaren av informationen för det första vet vilka egenskaper som krävs för jobbet, då han eller hon själv jobbar där, och för det andra har ett incitament till att bevara och helst förbättra sin position och rykte inom företaget. Dessutom besitter förmedlaren kännedom om den person som han/hon förmedlar informationen till. De tre faktorerna överbryggas den asymmetriska information som annars kännetecknar rekryteringsprocessen, vilket i kombination med de beskrivna mekanismerna som Putnam lyfter fram, kan bidra till att det är en lägre kostnad förknippad med att använda informella sökmetoder. Det finns dock motstridiga empiriska bevis för hur betydelsefulla mekanismerna verkligen är i matchningsprocessen. Fernandez et al. (2000) hittar, i sin undersökning av rekryteringsmetoder hos ett telefoncenter, inga direkta bevis för att de personer som blivit rekryterade genom medarbetare generellt är bättre kvalificerade för arbetet, vilket man

skulle kunna förvänta om de teoretiska antagandena håller. Däremot finner exempelvis Lindeboom (1994) bevis för att det faktiskt föreligger en bättre matchning genom kontakter, vilket skulle kunna förklaras med just de beskrivna mekanismerna. Den sista stora förtjänsten, men som är av mindre betydelse för denna uppsats, är det sociala kapitalets självgenererande karaktär. Socialt kapital skapar tillit mellan individer vilket, enligt Putnam, bidrar till att ytterligare höja det sociala kapitalet i samhället. (Putnam 2000:288ff). Putnam understryker alltså, likt Coleman, vikten av tillit vid skapandet av socialt kapital.

Trots likheter finns det stora skillnader mellan Putnams och Colemans syn på socialt kapital, där den största skillnaden består i Putnams förespråkande av öppna nätverk. Putnam menar att de kollektiva positiva effekterna endast uppstår om det, utöver Colemans slutna nätverk, även finns öppna nätverk. Putnam understryker vikten av att det förekommer band mellan heterogena grupper, sk. brobyggande (bridging) band. De brobyggande banden är inkluderande medan de tillknytande (bonding) banden är exkluderande. Den senare typen av band uppstår exempelvis mellan en person och dennes familj eller nära vänner och används främst för att klara av det dagliga livet. Putnam beskriver de tillknytande banden som ett sociologiskt superklistre som knyter ihop individer till grupper och nätverk. (Putnam 2000:23). De tillknytande banden uppstår främst mellan homogena individer, vilket leder till homogena grupper och nätverk. De tillknytande banden innebär därför en exkludering av andra ”externa” individer.

Ett slutet nätverk består till stor del, eller endast, av tillknytandeband och mycket av det negativa sociala kapital som uppstår, exempelvis bland kriminella eller intoleranta grupper, kännetecknas av att individerna endast ingår i slutna nätverk. Effekterna av socialt kapital som uppstår genom tillknytande band avgörs av det slutna nätverkets specifika normer. Det är därför inte per definition positivt med slutna nätverk, även om de fyller en viktig funktion i individers dagliga liv. (Putnam 2000:20).

Putnams syn på de slutna nätverken får konsekvenser för användandet av nätverk som informationssökningsmetod, då Putnams teori pekar på att användandet av socialt kapital kan innebära att information endast sprids till ett specifikt antal individer som ingår i ett bestämt slutet nätverk. Därmed exkluderas de personer som inte ingår i nätverket från information. Det går även att vända på resonemanget och säga att personer som ingår i ett slutet nätverk, bestående av exempelvis arbetslösa, inte kommer att få tag i den informella informationen eftersom den inte har någon möjlighet att ”läcka in” i nätverket. Det slutna nätverket blir därför en isolerad ö där samma

information cirkulerar runt. Homogenitetsprincipen innebär en förstärkning av de slutna nätverken, eftersom man kan förvänta sig att de består av samma typ av individer med liknande resurser.

I ett öppet nätverk förekommer det däremot såväl brobyggande som tillknytande kontakter. De brobyggande banden bygger broar mellan olika avgränsade homogena nätverk och ger åtkomst till individer som har en annan socio-ekonomisk bakgrund än individerna i det homogent avgränsade nätverket. På individnivå innebär de brobyggande banden att en individ ges åtkomst till resurser som han/hon normalt inte har åtkomst till inom sitt egna avgränsade nätverk. (Putnam 2000:22f). Översatt till jobbsökningsprocessen innebär de brobyggande banden att information om en vakans kan färdas mellan olika nätverk och nå personer i andra nätverk. Hade personen istället befunnit sig i ett slutet nätverk hade han/hon aldrig getts möjlighet till att ta del av informationen. Det är dock inte frågan om antingen eller, dvs. tillknytande band eller brobyggande band, utan de öppna nätverken kännetecknas av förekomsten av både tillknytande socialt kapital och brobyggande socialt kapital.

3.5 Granovetter

Granovetter är den person som har haft störst inflytande på att koppla ihop socialt kapital med just jobbsökning, vilket han 1975 gör i sin undersökning om hur tjänstemän söker och finner arbeten på den amerikanska arbetsmarknaden. Även om Granovetter inte direkt beskriver processen i termer av socialt kapital så finns det stora likheter och Granovetters resultat utgör ett viktigt komplement till Coleman och Putnam.

Granovetter (1995) delar Putnams syn om att informationsöverföring utgör en biprodukt av människors möten med varandra. Användandet av nätverk som sökmetod är därför i högre utsträckning än andra sökmetoder passivt. Passiviteten innebär i sin tur en lägre kostnad för den sökande, jämfört med andra metoder. (Granovetter, 1995:33). Granovetters resultat indikerar framför allt två saker. För det första att användandet av kontakter är en långt mer passiv metod än övriga metoder, vilket kan vara kostnadsbesparande. För det andra visar det att förmedlaren av informationen ofta har kännedom om att personen ifråga faktiskt söker jobb, vilket understöder tanken om att information som färdas genom nätverk är öronmärkt för en viss typ av person. Det är ingen idé att föra över information till en person som man inte tror har nytta av informationen. Information som sprids genom nätverk blir därför inte slumpmässigt spridd, såsom är fallet när det gäller de formella sökmetoderna. Ser man motivationen till att söka ett jobb som en intensiv

egenskap innebär det att det sker en automatisk begränsning av den extensiva informationen, genom att folk besitter intensiv kunskap om varandra. (Granovetter, 1995:33ff).

Putnams sanktionsmöjligheter är främst användbara när det endast är ett led mellan arbetsgivaren och den som slutligen söker arbetet, eftersom sanktionsmöjligheterna bygger på att personen som förmedlar informationen ska ingå i arbetsgivarens nätverk. Men om det istället är flera led i informationsförmedlandet, exempelvis om det är en medarbetares vän som förmedlar informationen till sin vän osv., försvagas möjligheten till sanktion då de sista leden inte ingår under de sanktionsmöjligheter som finns på exempelvis en arbetsplats. Den mekanism som Granovetter pekar på innebär dock att det finns en kontrollmekanism som går utöver sanktionsmöjligheterna, vid förmedlandet av information. Putnam och Granovetters mekanismer innebär därför sammantaget att slumpmässigheten i informationsspridningen begränsas vilket leder till besparingar för både arbetsgivare och arbetstagare. Detta kan bidra till att förklara det flitiga användandet av informella sökmetoder. Det finns dock en gräns. Granovetter pekar på att ju längre informationskedjan blir desto mer kommer användandet av kontakter att likna de formella metoderna, då allt fler människor tar del av informationen. (Granovetter 1995:59). Information som färdas genom alltför många led riskerar att tappa de inbyggda kontrollmekanismer som annars kännetecknar socialt kapital. För att mekanismerna ska vara på plats krävs därför en viss grad av exkludering.

Granovetters största bidrag till social kapital teori är hans tes om "the strength of weak ties". Tesen innebär att individer som använder sig av informella sökmetoder har större nytta av att använda sig av svaga band för att få åtkomst till ny information. Resonemanget grundar sig på homogenitetsprincipen och tanken är att en individ knyter starka band till individer med liknande social position. (Granovetter 1974:1362). Däremot innehar en individ en rad svaga band som inte är lika intensiva som de starka banden. Det kan vara fråga om att man träffar en person allt från någon gång i månaden till att man inte setts på flera år. Granovetters poäng är att det är just de svaga banden som är värdefulla för att en individ ska få tag på ny information, om exempelvis ett ledigt arbete. Information som sprids genom svaga band når för det första fler personer, då en individ kan förväntas ha fler svaga band än starka. För det andra innebär användandet av svaga band att en individ ges åtkomst till information som personen inte redan har. Personer med starka band sinsemellan har en större sannolikhet för överlappande kontakter med varandra, då de kan förväntas känna ungefär samma personer. Överlappningen i kontakterna gör att personerna tillhör samma informationspool. (Granovetter 1995:53). De svaga banden kan liknas vid Putnams brobyggande

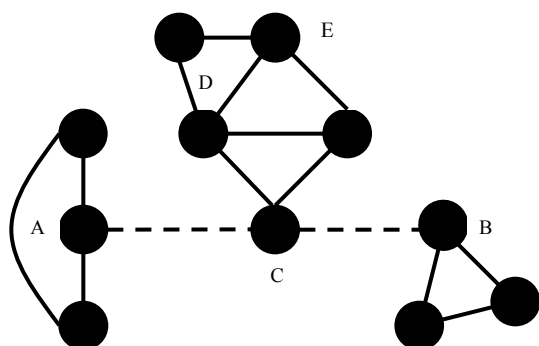
band, medan de starka banden i viss mån motsvarar det Putnam benämner som tillknyttande band. Det är inget som säger att de svaga banden nödvändigtvis uppstår mellan heterogena individer, men Granovetter anser det som troligt eftersom personerna annars skulle ingå i samma informationspool. (Granovetter 1995:81). Information som sprids genom svaga band når egentligen inte ett absolut sett större antal individer, däremot har den potentialen att nå ut till flera potentiella heterogena individer, vilket skapar en större rekryteringsbas för arbetsgivarna, och en större bas för potentiella jobb för den arbetssökande. (Granovetter 1995:53). Det finns därför en vinst att hämta vid användandet av socialt kapital, då det leder till både extensiva och intensiva informationsfördelar.

3.6 Burt

Ronald Burts teori om strukturella hål kan sägas binda samman Putnams brobyggande band med Granovetters svaga band. Burt fokuserar på det sociala kapitalets instrumentella värde genom att undersöka hur information färdas genom och mellan formella och informella nätverk. Utgångspunkten är, likt Granovetter, att individer agerar i olika kluster tillsammans med andra individer som de delar starka band med. Informationen tenderar att cirkulera inom klusterna, vilket leder till att varje person besitter ungefär samma information som alla andra inom samma kluster. Ny information måste därför komma utifrån, dvs. från ett annat kluster. I denna process uppstår det strukturella hål, mellan klustren och mellan de individer som ingår i dem. (Burt 1992:17f). Det är de strukturella hålen, i kombination med att banden tillför ny information, som skänker de brobyggande banden ett speciellt värde.

Det finns, enligt Burt, tre typer av strukturella hål, vilket illustreras i följande förenklade schematisering av tre olika kluster.

Figur 1.



De prickade linjerna symboliserar svaga band medan de heldragna utgör starka band. (Baserat på Burt 2002 figur 7.2)

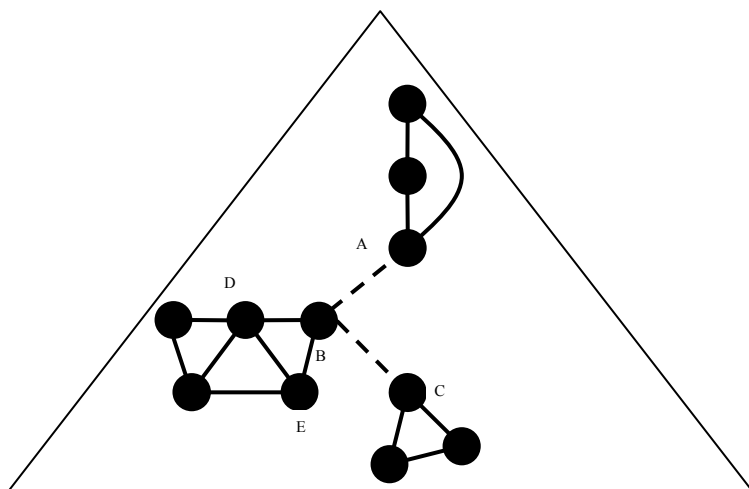
Den första typen av strukturellt hål är mellan individer inom samma kluster, exempelvis mellan C och E som saknar ett direkt band till varandra. Den andra typen är mellan individer i två olika kluster, exempelvis mellan A och D. Den tredje formen för strukturella hål är mellan två olika kluster, exempelvis mellan A:s och B:s kluster. Individ C har flest svaga band och omges av den största volymen av strukturella hål, vilket ställer individ C i en unik situation jämfört med övriga individer. Information som ska färdas mellan klustren måste först passera C, oavsett om det färdas från A:s, B:s eller C:s kluster. C:s svaga brobyggande band har därför ett högre värde än exempelvis D:s starka band trots att de har samma antal kontakter. (Burt 1992:27). C utgör enligt Burts terminologi en nätverksentreprenör, eftersom C kan utnyttja sin privilegierade position för egen vinnings skull, om C så önskar. C får informationen före alla andra, vilket ger C möjlighet att reagera och agera tidigare än de övriga individerna. Det är även upp till C att avgöra om informationen ska föras vidare och i så fall vem som ska få ta del av den. C:s brobyggande band ger därför C en kontrollmöjlighet, eftersom C avgör vilka individer som ska föras samman. De brobyggande banden kan därför, enligt Burt, förväntas generera högre avkastning på det sociala kapitalet för nätverksentreprenören, allt annat lika (Burt 1992:30 ff). De brobyggande banden som sträcker sig över de strukturella hålen och knyter samman de olika klustren är inte, enligt Burt, per definition svaga band, utan de kan även utgöras av starka band. Det är dock troligt att det handlar om svaga band och anledningen till det är homogenitetsprincipen. De personer som en individ umgås tätt med, exempelvis nära vänner, liknar personen ifråga. Det täta umgänget gör att det finns möjlighet för att det ska växa fram starka band. Däremot är banden något svagare till vännernas vänner, som personen kanske träffar någon gång ibland. Ju längre ut man rör sig i periferin desto högre är sannolikheten för att de band som utvecklar sig är svaga band, samtidigt som sannolikheten för att man rör sig mot en annorlunda social värld och ett annat kluster ökar. Därmed etableras ett samband mellan svaga band och brobyggande band. (Burt 1992:28ff). Oavsett om det är i form av svaga band eller starka band slår dock Burt fast att de brobyggande banden som knyter samman heterogena kluster har ett högre individuellt värde och skapar nätverksentreprenörer som har möjlighet att dra fördel av sin privilegierade ställning inom nätverket. Det finns alltså, enligt Burt, ett större eller mer värdefullt socialt kapital i de brobyggande banden.

3.7 Lin

Lin (2001) gör en teoretisk åtskillnad mellan horisontella och vertikala band. Idén är att de brobyggande banden inte enbart sträcker sig horisontellt mellan olika nätverk, som de gör i Burts och Putnams modeller, utan att de även kan sträcka sig vertikalt. Utgångspunkten är att individer, något stiliserat, kan sorteras in i en pyramidformad hierarkisk social struktur, där den avsmalnade pyramidformen speglar idén om att ju högre upp man rör sig i pyramiden desto färre individer innehar en position på den givna nivån. Att befinna sig, relativt sett, högt upp i strukturen innebär att individen innehar en högre social position och har tillgång till mer värdefulla resurser³ än en individ som befinner sig längre ned i hierarkin. Förutom att en individ högt upp i hierarkin, i sig själv är mer resursstark, har individen även en bättre överblick och information om vilka resurser som finns i nätverket och var de befinner sig. (Lin 2001:36) De två faktorerna sammantaget gör att en individ högt upp i hierarkin har band som ger tillgång till bättre resurser och socialt kapital än de individer som befinner sig lägre ned. Individernas sociala kapital är därför generellt sett större ju högre upp i hierarkin man rör sig. (Lin 2001:65). Den vertikala/horisontella dimensionen får konsekvenser för Burts strukturella hål och Granovetters tes om *the strength of weak ties*. De bägge teorierna är fortfarande giltiga, dvs. att inneha en position där individen utgör bryggan i ett strukturellt hål är förknippat med informationsfördelar och en möjlighet att komma åt heterogena resurser. På samma sätt ökar användandet av svaga band sannolikheten för att individen ges tillgång till ett brobyggande band och därmed en annan informations-/resurspool. Lins dimension innebär dock ett tillägg, nämligen att det inte nödvändigtvis är givande att befinna sig nära ett brobyggande band. Om det brobyggande bandet leder till ett nätverk som har liknande eller lägre värderade resurser så är det av mindre värde än om det leder till ett nätverk som befinner sig högre upp i hierarkin. Något som illustreras av följande figur:

³Vad som definieras som ”värdefull resurs” beror på nätverkets speciella karaktär och den samhälleliga kontexten i stort.

Figur 2



Figuren baseras på figur 5.6 Lin 2001:72

Person B har brobyggande band till både A och C, vilket enligt Granovetter och Burt innebär vissa specifika fördelar för B jämfört med övriga personer i hans/hennes nätverk. Men med Lins vertikala/horisontella dimension så är B:s kontakt till A mer värdefull för B och personerna i B's nätverk än kontakten till C eftersom A befinner sig högre upp i hierarkin och därmed har tillgång till mer värdefulla resurser än både B och C. (Lin, 2001:72). Något förenklat kan man tänka sig att A är en arbetsgivare, B en anställd och C är arbetslös. C har ingen direkt kontakt med A, utan den måste gå genom B som jobbar på företaget. Ur karriärsynpunkt, eller i arbetsmarknadssammanhang, är B's kontakt med A mer värdefull än kontakten med C. Den arbetslöse C är däremot beroende av kontakten med B för att kunna nå fram till arbetsgivaren A. Problemet uppstår om C inte har någon kontakt till B eller om B väljer att inte föra vidare informationen till C. C riskerar då att exkluderas från den information som strömmar ned från A. En brist på vertikala band innebär att nätverket endast har tillgång till andra nätverk som ligger på samma socio-ekonomiska nivå. Om exempelvis en specifik grupp arbetslösa saknar de vertikala banden, men har brobyggande band, innebär det att de endast har tillgång till resurser och information från grupperingar på samma nivå. De riskerar därför att låsas fast i sin position, vilket i arbetsmarknadssammanhang kan bidra till att en grupp fastnar i exempelvis arbetslöshet. Inkluderandet av vertikala band bidrar till att förklara varför vissa grupper kan vara exkluderade, trots att de ingår i öppna nätverk.

Det är intuitivt enkelt att förstå att B vill lägga ned den extra kostnaden på att utveckla och bibehålla kontakten med A, eftersom det leder till högre värderade resurser. Men A:s incitament till att etablera och bibehålla kontakten är mer otydlig. Ett sådant incitament kan vara att det bidrar till att

skapa och förbättra A:s rykte eller prestige. (Lin 2001:158). En annan förklaring är att B faktiskt har resurser som intresserar A och som A har nytta av att kunna aktivera vid behov.

3.8 Teoretiskt ramverk.

Genomgången av de olika teorierna kring socialt kapital kan sägas kretsa kring två olika områden. Det första området handlar om vad socialt kapital är och hur det fungerar, dvs. vilka mekanismer som finns inbyggda i socialt kapital. Det andra området är frågan om vilken typ av nätverk som bäst gynnar skapandet av socialt kapital. De båda frågorna är givetvis sammanbundna med varandra och till viss del kontextuella. Det är därför viktigt att återigen understryka att det är möjligheten att använda det sociala kapitalet på arbetsmarknaden som står i fokus för uppsatsen.

Den teoretiska genomgången av de olika sökmetoderna visar på vikten av information i samband med en jobbsökningsprocess. Att söka ett arbete handlar om att samla in och sortera intensiv och extensiv information, vilket blir en ingång till socialt kapital teori. Coleman och Putnam pekar på att det finns vissa mekanismer inbyggda i det sociala kapitalet som sänker transaktionskostnaderna för avtal som ingås genom användandet av socialt kapital.

Översatt till en rekryteringsprocess innebär mekanismerna att det finns incitament för förmedlaren av information att endast förmedla vidare informationen till en person som förmedlaren anser vara relevant för vakansen. Den personliga kännedomen och den tillit samt de sanktioner som finns inbyggda i nätverken innebär att informationsinsamlandet kan förväntas bli mindre kostsamt, då det redan finns en automatisk begränsning av vem som kommer att bli mottagare av informationen. Det sker alltså en växelverkan mellan de två informationsformerna, där den intensiva information som personerna i nätverket redan besitter om varandra, innebär en automatisk begränsning av den extensiva informationen. Informationen blir därmed öronmärkt för personer som besitter de rätta egenskaperna och som kan förväntas vara villiga att ta arbetet. Begränsningen, som baseras på förmedlarens innehav av intensiv informationen rörande arbetsplatsen och den arbetssökandes egenskaper, medför besparingar för både arbetsgivaren och den arbetssökande. Informationen blir målinriktad och därför begränsad utifrån de intensiva informationskriterier som är kända av förmedlaren. Teorin skapar därmed en förväntning om att personer med ett högt socialt kapital, i arbetsmarknadssammanhang, i högre utsträckning kommer att använda sig av sina kontakter vid en eventuell jobbsökning. Det finns inget som säger att en person med högt socialt kapital måste finna sitt arbete genom sitt kontaktnät, utan det är fullt möjligt att han/hon även kan hitta ett arbete genom formella sökmetoder. Däremot förutspår teorin att en person med högt socialt kapital har större

sannolikhet att hitta ett arbete genom sitt kontaktnät, dvs. genom en informell sökmetod, än en person med lågt socialt kapital. Antagandet är grundläggande för den kommande analysen, då jag utgår ifrån att de personer som har lyckats få ett jobb genom sitt kontaktnät har ett, i arbetsmarknadssammanhang, högre socialt kapital. Vad som menas med högt socialt kapital blir därmed att en person har resurser att kunna generera ett arbete genom sitt sociala kapital om så behövs. Något som sammanfattas i antagande 1.

Antagande 1. Personer med högt socialt kapital kommer i högre utsträckning lyckas med att använda informella sökmetoder.

Antagandet innebär att jag använder ett framgångsrikt användande av en informell sökmetod som indikator på förekomsten av socialt kapital hos individen. Antagandet är inte helt oproblematiskt och det är möjligt att argumentera emot den teoretiska litteratur som jag har presenterat och hävda att socialt kapital överhuvudtaget inte har något att göra med sannolikheten att framgångsrikt använda informella sökmetoder. Om vi för diskussionens skull säger att så är fallet innebär det att mina slutsatser om socialt kapital är felaktiga. Men slutsatserna om vilka nätverksfaktorer som är avgörande för att en person framgångsrikt kan använda sig av informella sökmetoder är fortfarande giltiga, även om rimligheten i antagande 1 av något skäl ifrågasätts. Problematiken hänger samman med ett av de största problemen med socialt kapital nämligen mätproblemet. Det är svårt att direkt mäta det faktiska sociala kapitalet. Det har gjorts försök att mäta värdet av socialt kapital i pengar, (se exempelvis Fernandez et al. (2000) eller Grootaert och Bastelaer (2002)), men det är ett tämligen problematiskt tillvägagångssätt. Det som återstår är därför att istället använda sig av en eller flera indikatorer som kan tänkas spegla en individs sociala kapital, indikatorer som sedan empiriskt kan testas. Kritiken som har framförts är att man därmed endast mäter indikatorerna och inte kommer åt det verkliga underliggande sociala kapitalet. Ett exempel på problemet kan utgöras av min egen uppsats, där jag definierar värdet av socialt kapital som de resurser och den information som kan aktiveras. Men värdet av resurserna och informationen är väldigt svåratt, då de utgörs av potentiella resurser. Därmed blir jag tvungen att använda mig av just informella sökmetoder, en indikator som bygger på den genomgångna teorin och tidigare forskning. Det innebär dock att jag aldrig kommer att kunna mäta det 'riktiga' sociala kapitalet, utan endast indikatorn. Om indikatorn är felaktig innebär det även att resultatet kommer att vara felaktigt. Som Grootaert och Bastelaer (2002) pekar på är användandet av indikatorer inte ett speciellt stort problem utan situationen är analog med exempelvis humankapital. Vid mätningen av humankapital

används ofta två centrala indikatorer nämligen utbildning och arbetslivserfarenhet, utan att någon för den skull förväxlar de två faktorerna med humankapitalets 'faktiska värde'. (Grootaert och Bastelaer 2002:43).

Ett ytterligare problem vid mätningen av socialt kapital är att det finns en risk för tautologi. Om man tar arbetsmarknaden som exempel kan problemet formuleras som huruvida socialt kapital bidrar till att öka individens sannolikhet att få ett arbete eller om ett arbete bidrar till att öka individens sociala kapital. Vad är det som egentligen mäts när man påstår sig mäta socialt kapital? Problemet är allvarligt men mycket pekar på att det finns en kausalitet och en genomgång av olika studier som använt sig av socialt kapital i regressioner, talar för att socialt kapital är exogent givet. (Grootaert och Bastelaer 2002:68f).

Det andra teoretiska området berör frågan om vilken typ av nätverk som bäst genererar socialt kapital. Frågan, som även till stor del utgör mitt syfte, besvarades i den teoretiska genomgången något olika beroende på teoretiker. Exempelvis förespråkar Coleman slutna nätverk medan Putnam förespråkar öppna nätverk. Frågan är även relaterad till ett ytterligare konfliktområde, nämligen vilken nivå socialt kapital ska analyseras på. Det råder en tvist om huruvida socialt kapital ska ses som ett mikro-, meso- eller makrofenomen. En ytterligare infallsvinkel är att likt, Putnam och Coleman, använda socialt kapital teori för att utifrån ett mikro- och mesoperspektiv förklara makrofenomen. Återigen beror mitt val på vad som står i centrum för min analys, nämligen jobbsökningsprocessen. Den individuella karaktär som jobbsökningsprocessen och matchningen har gör det naturligt att även undersöka socialt kapital utifrån ett individperspektiv. Mitt individperspektiv innebär även att man undviker diskussionen om huruvida socialt kapital kan vara negativt. En stor del av den kritik som har förts fram gentemot socialt kapital teori, är att den per definition är positiv, (se exempelvis Portes och Sensenbrenner, 1988). Det jag främst intresserar mig för är vilken form för nätverk som i arbetsmarknadssammanhang genererar relevant socialt kapital. Om sedan det sociala kapitalet är negativt eller positivt på ett kollektivt plan är en sekundär fråga och inte intressant för denna uppsats.

För att kunna analysera vilken typ av nätverk som bäst genererar ett, i arbetsmarknadssammanhang, högt socialt kapital har jag valt att utifrån den genomgångna teorin lyfta fram fem teoretiska faktorer som kan förväntas ha en påverkan. Faktorerna kommer sedan att testas empiriskt. De olika faktorerna är dock inte helt och hållet utvalda på grundval av teorin utan även efter vad som är empiriskt möjligt att testa. Det är viktigt att återigen understryka att jag med högre avkastning på det sociala kapitalet menar att det ökar sannolikheten för att kunna använda socialt kapital i syfte att

få ett arbete. De olika nätverksfaktorena och de hypoteser de baseras på är därmed konstruerade i kontexten av att de enligt teorin kan förväntas påverka möjligheten att genom sitt sociala kapital generera ett arbete. Det är möjligt att tänka sig att en person kan ha ett högt socialt kapital, definierat annorlunda, men att han eller hon inte har kapaciteten att genom sitt sociala kapital generera ett arbete. En sådan person definieras som att han eller hon har lågt socialt kapital i min uppsats. Resonemanget följer av antagande 1.

Den första faktorn som jag har valt att ha med är nätverksdiversiteten. Nätverksdiversiteten är en faktor som är tänkt att fånga in heterogeniteten i individens nätverk. Utgångspunkten är Putnams öppna nätverk och vikten av brobyggande socialt kapital för att kunna aktivera resurser som individen normalt inte har tillgång till. På grund av homogenitetsprincipen tenderar individer att knyta band till andra personer som liknar dem själva. Diversiteten i individens nätverk kan därför förväntas vara central vid användandet av informella sökmetoder, eftersom ett mer heterogent nätverk har större sannolikhet att innehålla brobyggande kontakter till andra heterogent nätverk. Nätverksdiversitetsfaktorn är tänkt att fånga in denna aspekt av socialt kapital och indikerar hur avskärmat, alternativt öppet, individens nätverk är. Det är därför rimligt att anta att en person med ett heterogent nätverk har större sannolikhet att hitta ny och varierad information jämfört med en person med homogent nätverk, något som formuleras i hypotes ett:

Hypotes 1. *Personer med heterogent nätverk förväntas ha högre avkastning på sitt sociala kapital, i arbetsmarknadssammanhang, ceteris paribus*⁴.

Den andra faktorn är nätverksdensiteten. Denna är tänkt att påvisa inflytandet av svaga och starka band, där ett nätverk som kännetecknas av att innehålla många starka band definieras som ett nätverk med hög densitet. Som den teoretiska genomgången visade utgör heterogeniteten i en individs nätverk endast en dimension av nätverket i förhållande till en individs sociala kapital. En ytterligare dimension, som kan tänkas påverka mängden socialt kapital, är om banden mellan individerna är svaga eller starka. Granovetters tes om "the strength of weak ties", i kombination med Burts teori om strukturella hål pekar på att förekomsten av svaga band i ett nätverk innebär att det är större sannolikhet för att en person rör sig mot en brobyggande kontakt och att informationen därför i större utsträckning kan vara ny för individen. Ett nätverk som präglas av låg densitet borde därför ha en positiv påverkan på möjligheten att använda sitt sociala kapital på arbetsmarknaden, vilket fångas in i hypotes 2:

⁴ Ceteris paribus är gällande för samtliga hypoteser.

Hypotes 2. *Personer med nätverk bestående av svaga band kan förväntas ha en högre avkastning på sitt sociala kapital, i arbetsmarknadssammanhang.*

Nätverkskvalitén utgör min tredje nätverksfaktor. Faktorn är tänkt att fånga in vikten av vertikala band i ett nätverk. Faktorn grundar sig därför på Lins teori kring vertikala band. De vertikala banden ger åtkomst till resurser som personen annars inte har tillgång till, vilket borde vara av stor vikt i en jobbsökningssituation. Man kan därför tänka sig två olika scenarier som härstammar från förekomsten av vertikala band. Det första är att en person som har tillgång till vertikala band kommer att ha en högre avkastning på användandet av kontakter i en jobbsökningssituation. Det andra scenariot är det sociala kapitalets baksida, nämligen att bristen på brobyggande, vertikala band leder till exkludering och en fastfrysning av individens och nätverkets sociala och ekonomiska position. En eventuell fastfrysning innebär att användandet av informella sökmetoder leder till en högre grad av uteslutning av de grupper som redan befinner sig i en svag position. Nätverkskvalitetsfaktorn fångar därför in hypotes tre:

Hypotes 3. *Personer med nätverk bestående av vertikala band kan förväntas ha högre avkastning på sitt sociala kapital. Brist på vertikala band kan förväntas leda till en positionell fastfrysning på arbetsmarknaden.*

Den fjärde faktorn, position, baserar sig på Burts teori kring strukturella hål. Burts bidrag till mitt teoretiska ramverk är, likt Lins, en differentiering av värdet av en individs band då alla kontakter inte per automatik har samma värde. Burt hävdar istället att individer som har en brobyggande position mellan två nätverk utgör nätverksentreprenörer. Positionen medför vissa fördelar då det ger nätverksentreprenören ett övertag över de andra i nätverket. Nätverksentreprenören får informationen före alla andra i sitt nätverk och kan sedan själv avgöra hur han ska reagera på informationen och om han ska lämna den vidare och i så fall till vem. Det sociala kapital som genereras genom denna typ av kontakt utgör därför ett mer värdefullt socialt kapital, allt annat lika. De teoretiska antagandena leder fram till hypotes fyra:

Hypotes 4. *Personer som kan betecknas som nätverksentreprenörer kan förväntas ha högre avkastning på sitt sociala kapital, i arbetsmarknadssammanhang.*

Den femte och sista faktorn, organiseringsgrad, har inte något direkt teoretiskt stöd. Faktorn är dock tänkt att fungera som ett komplement till nätverksdiversitetsfaktorn, då den kan ha en förmåga att fånga in antalet svaga band på ett sätt som inte nätverksdensitetsfaktorn kan. (En aspekt som kommer att utvecklas mer utförligt i den empiriska specifikationen nedan). Dessutom är faktorn av intresse då den ofta förekommer som en direkt indikator på förekomsten av socialt kapital.

Faktorn baserar sig på en idé om att personer som är medlemmar i en organisation eller sammanslutning naturligt kommer i kontakt med andra medlemmar, medlemmar som inte nödvändigtvis definieras som vänner. Det är alltså troligt att ett medlemskap i en organisation eller sammanslutning automatiskt bjuder på en rad kontakter med svaga band. Faktorn organiseringsgrad kan därför ses som ett sätt att i högre grad fånga in en intervjupersons potentiella svaga band, där en individ med hög organiseringsgrad antas ha en högre avkastning på sitt sociala kapital. Detta sammanfattas i hypotes fem:

Hypotes 5. Personer med hög organiseringsgrad kan förväntas ha en högre avkastning på sitt sociala kapital, i arbetsmarknadssammanhang.

De fem nätverksfaktorerna kommer att analyseras genom en regression och chi-test på det empiriska materialet. Regressionen utförs på de personer som har uppgett att de har ett förvärvsarbete och att de har använt någon form för sökmetod för att få det arbete de nu innehar. Jämförelsen blir därmed mellan de som har hittat sitt arbete genom informella sökmetoder och de som har fått det genom formella sökmetoder. Därigenom är förhoppningen att jag kommer kunna dra slutsatser om vilka nätverksfaktorer som är avgörande för att en person med invandrabakgrund framgångsrikt kan använda sig av sitt sociala kapital på arbetsmarknaden. Efter regressionen går jag över till att närmare undersöka eventuella skillnader mellan de två grupperna förvärvsarbetande och gruppen arbetslösa, en analys som utförs med hjälp av chi-test. Analysen av de tre grupperna är tänkt att komplettera bilden av nätverksfaktorernas påverkan då den för det första visar hur de arbetslösas nätverk ser ut i förhållande till nätverk bland dem som har ett arbete och för det andra bidrar till att kunna avgöra vilka nätverksfaktorer som påverkas av att en person har ett arbete. De två analyserna kommer sammantaget att ge en bild av vilka nätverksfaktorer som är av betydelse och i vilken utsträckning de påverkar möjligheten att framgångsrikt använda sitt nätverk. Innan analysen kommer dock först en deskriptiv genomgång av IASS materialet och av nätverksfaktorerna att göras.

4. Genomgång av empiri och regressionsmodell.

4.1 Data

Den data som ligger till grund för min empiriska analys baserar sig på 559 intervjuer som genomfördes våren 2003. Eftersom syftet med projektet var att jämföra individuella skillnader har utgångspunkten för urvalet varit att skapa en så homogen population som möjligt. Populationen består därför av män som utvandrat från Chile, Etiopien/Eritrea, Rumänien samt Iran och som erhöll uppehållstillstånd under åren 1987 till 1989. Urvalet baserade sig på uppgifter i den svenska registerdatabasen FLYDATA, som är ett register över samtliga invandrare som erhållit uppehållstillstånd under åren 1987-1991. Registret består av cirka 70.000 individer. Av de 70.000 individerna valdes de ut som var män, i åldern 20 till 40 år vid invandringstillfället, inflyttade i perioden 1987-1989 och som kom från något av de fyra utvalda länderna. Vidare togs även, av ekonomiska skäl, de individer som var bosatta i Norrbottens län bort. Den återstående populationen uppgick till 9918 personer. Av de 9918 individer, minus 59 personer som ingått i en pilotstudie, slumpades 1100 personer fram och utgjorde själva urvalet. Av de 1100 personerna var det slutligen 559 stycken som deltog i undersökningen. Det innebär att svarsfrekvensen hamnade på cirka 50 procent. Rooth (2005) har jämfört materialet med olika databaser för att se om den relativt låga svarsfrekvensen skapar selektivitet. Jämförelsen tyder på stora likheter mellan de observerbara variablerna för populationen och andra invandrargrupper med liknande bakgrund. Rooths resultat indikerar att IASS materialet är representativt för de fyra undersökta invandrargrupperna. (Ekberg och Rooth, 2005:7)

IASS materialet är en kvantitativ intervjuundersökning som täcker in ett flertal områden. Jag har därför valt ut de områden som är relevanta för min uppsats. Min avgränsning innebär att jag utelämnar flera möjliga aspekter på IASS materialet, aspekter som ligger utanför det direkta syftet med min uppsats.

4.2 Beskrivning av materialet

4.2.1 Demografiska variabler

Materialet består alltså av 559 män från Etiopien, Rumänien, Chile och Iran. Fördelningen mellan länderna kan ses i tabell 1A i Appendix 1. Personer från Rumänien utgör den största gruppen (29,3 procent) av populationen, medan personer från Etiopien utgör den minsta andelen (18,3 procent). De två övriga länderna, Chile och Iran, utgör 27,9 procent respektive 24,5 procent av populationen.

Det är viktigt att understryka att den nationella fördelningen av intervjupersoner (IP) inte är ett uttryck för befolkningsgruppens storlek i Sverige, utan är ett resultat av svarsfrekvensen.

Även åldersfördelningen är jämn i materialet, vilket går att utläsa i tabell 2A i Appendix 1. Samtliga undersökta personer ligger i åldersintervallet 34-56 år, där 53,0 procent är i åldern 40-49 år. Det finns några skillnader beroende på ursprungsland. Personer från Etiopien tenderar att vara något yngre än genomsnittet medan personer från Rumänien är något äldre. Skillnaden i ålder härrör från en skillnad i ålder vid invandringstillfället.

En klar majoritet (63,1 procent) av intervjupersonerna är bosatta i en storstad (Stockholm, Malmö, Göteborg). Det finns dock vissa skillnader beroende på härkomst, vilket kan ses i tabell 3A i Appendix 1. Intervjupersoner från Rumänien är de som har lägst andel boende i storstad medan intervjupersoner från Iran har den största andelen. Även om rumänier är de som i minst utsträckning bor i en storstad, så är det fortfarande över hälften av dem som gör det.

4.2.2 Humankapital

Samtliga IP har minst grundskoleutbildning från hemlandet. Den vanligaste formen för utbildning är gymnasieutbildning; 53,3 procent har genomgått en gymnasial utbildning i hemlandet. Den resterande delen är relativt jämnt fördelad mellan grundskola och universitetsutbildning. Även här förekommer det vissa olikheter beroende på ursprungsland, vilket kan ses i tabell 4A i Appendix 1. Personer från Rumänien har en något högre utbildningsnivå i hemlandet än genomsnittet för samtliga. Tabell 4B i Appendix 1 visar IP:s svenska utbildning. I tabellen går att utläsa att 94,7 procent av IP har genomgått den obligatoriska svenska för invandrare. Vidare har 31,7 procent slutfört en svensk gymnasieutbildning och 21,3 procent en universitetsutbildning. Utöver det har 36,1 procent genomgått en arbetsmarknadsutbildning och 30,4 procent en yrkesutbildning. Tabellen uppvisar även vissa skillnader beroende på härkomst, exempelvis är det en relativt hög andel med iransk härkomst som har slutfört en svensk gymnasieutbildning (56,2 pct) och universitetsutbildning (33,6 procent) jämfört med de övriga länderna. Det kan kontrasteras mot personer med chilensk bakgrund där 24,4 procent har slutfört en gymnasieutbildning och endast 9,6 procent en universitetsutbildning. Svensk universitetsutbildning är även relativt vanligt för personer från Rumänien medan personer från Etiopien istället tenderar att ha en grundskoleutbildning och/eller gymnasieutbildning. Generellt är utbildningsnivån (utländsk såväl som svensk) hög för samtliga grupper.

4.2.3 Arbetsmarknadssituation

I populationen är det sammanlagt 466 personer som förvärvsarbetade minst en timme under veckan innan intervjutillfället. De 466 personerna definieras därmed som förvärvsarbetande. Det är därmed 93 personer som inte innehade ett arbete. Av den gruppen är det 56 personer som uppgav att de aktivt har sökt arbete och som därför kan betraktas som arbetslösa enligt AKU:s definition. (/www.scb.se/) Det innebär att de resterande 37 personerna betraktas som att de står utanför arbetskraften. Fördelningen mellan länderna kan ses i tabell 1.

Tabell 1. Arbetsmarknadssituation i antal (n = 559)

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Samtliga
Förvärvsarbete	87	141	132	106	466
Arbetslös (aktivt sökande)	7	15	13	21	56
Utanför arbetskraften	8	8	11	10	37
Summa	102	164	156	137	559

Den totala andelen förvärvsarbetande ligger på 83,4 procent av samtliga tillfrågade. Det relativa arbetslöshetsstalet⁵, enligt AKU:s definition, är 10,7 procent. Återigen finns det vissa skillnader beroende på härkomst, där framförallt personer från Iran skiljer ut sig något genom att andelen förvärvsarbetande är lägre och andelen arbetslösa högre, jämfört med de tre övriga länderna.

Det relativa arbetslöshetsstalet är förhållandevis lågt jämfört med andra undersökningar. Exempelvis visar AKU:s årsmedeltal för år 2000 att det relativa arbetslöshetsstalet för utomnordiska medborgare låg på 16,9 procent. (Jonsson och Walette, 2001). AKU undersökningen, likt de flesta undersökningarna, bygger på data för ålderskategorin 16-64 år. IASS undersökningen däremot består endast av män som var i åldern 20-40 år vid invandringstillfället, vilket gör att den yngsta i population är 34 år och den äldste 56 år. Homogeniteten i kön och ålder kan vara en förklaring till den relativt låga arbetslösheten.

4.2.4 Sökbeteende

IASS undersökningen innehåller frågor om sökbeteendet utifrån två olika perspektiv. Det första perspektivet är utifrån de som förvärvsarbetade. Gruppen förvärvsarbetande besvarade frågor om vilken/vilka sökmetoder de använde senaste gången de sökte arbete samt vilken sökmetod som ledde fram till det jobb de nu innehar. Det andra perspektivet utgår från dem som uppgett att de är aktivt arbetssökande. Gruppen fick besvara vilka sökmetoder de har använt i sitt sökande efter ett nytt arbete.

⁵ Det relativa arbetslöshetsstalet är antalet aktivt sökande arbetslösa dividerat med antalet i arbetskraften.

Av de 466 förvärvsarbetande uppgav 53 stycken att de inte har sökt arbete, och 4 stycken besvarade inte frågan. Det innebär att 409 personer har befunnit sig i en sökfás. Tabell 2 visar vilka sökmetoder som de förvärvsarbetande använde under sin senaste sökperiod. De formella sökmetoder som finns som alternativ i IASS undersökningen är användandet av *arbetsförmedlingen* samt *läsning av annonser*. De informella alternativen består av *direkt kontakt* med arbetsgivaren samt användandet av *vänner och familj*. Det är fullt möjligt att använda sig av mer än en metod.

Tabell 2. Förvärvsarbetandes val av sökmetoder vid senaste sökperiod fördelat i procent (n=409)

Val av sökmetoder	
AF	56,6
Läst annonser	42,6
<i>Formell sökmetod</i>	<i>78,0</i>
Direkt kontakt	80,8
Vänner/familj	48,9
<i>Informell sökmetod</i>	<i>87,4</i>

Tabellen visar att det var ett utbrett användande av informella sökmetoder när de förvärvsarbetande sist sökte jobb. 78,0 procent har använt någon form av formell sökmetod, antingen en av de två metoderna eller bägge. Motsvarande siffra för användandet av informella sökmetoder är 87,4 procent. Tittar man på de olika individuella sökmetoderna ser man att *direkt kontakt* med arbetsgivaren är den metod som har använts av den största andelen förvärvsarbetande, den skiljer klart ut sig från de övriga tre metoderna. Därefter kommer *arbetsförmedlingen*, *vänner och familj* samt *annonser* som är den minst använda.

Tabell 3 visar de aktivt sökandes val av sökmetod. Tabellen baserar sig på de 109 personer som har uppgett att de är aktivt sökande minus de 2 stycken som befinner sig i arbetsmarknadsutbildning och därför per definition står utanför arbetskraften.⁶

Tabell 3. De aktivt sökandes val av sökmetod, antal och andel i procent

	Förvärvsarbete n =53		Arbetslös n=56		Sammanlagt N=109	
	Antal	Pct.	Antal	Pct.	Antal	Pct.
AF	16	30,2	43	76,8	59	54,1
Läst annonser	48	90,6	51	91,1	99	90,8
<i>Formella</i>	<i>51</i>	<i>96,2</i>	<i>56</i>	<i>100</i>	<i>107</i>	<i>98,2</i>
Direkt kontakt	40	75,5	50	89,3	90	82,6
Vänner/familj	31	58,5	35	66,0	66	60,6
<i>Informella</i>	<i>45</i>	<i>84,9</i>	<i>53</i>	<i>94,6</i>	<i>98</i>	<i>89,9</i>

⁶ De aktivt sökande består därmed av 56 IP från gruppen arbetslösa, 46 stycken förvärvsarbetande som uppger att de söker nytt arbete samt slutligen 7 förvärvsarbetande som uppger att de söker mer arbete.

Det sammanlagda resultatet för samtliga aktivt sökande visar att en långt större andel har använt sig av såväl någon form av formell metod som någon form av informell metod jämfört med resultatet i tabell 2. Nästan samtliga har använt någon form av formell metod och 89,9 procent har använt någon form för informell metod. De aktivt arbetsökande använder alltså fler olika sökmetoder än vad de förvärvsarbetande gjorde under sin senaste sökningperiod. Den största sammanlagda skillnaden ligger i användandet av *annonser* och *vänner och familj*. Läsandet av *annonser* är markant högre och användandet av *vänner och familj* är något högre än i tabell 2.

I tabell 3 är det även möjligt att titta på eventuella skillnader i sökmetoder mellan dem som redan har ett förvärvsarbete och de som befinner sig i arbetslöshet. Det är dock viktigt att understryka att antalet observationer därmed blir ganska få, 53 respektive 56. Men det kan fortfarande användas som indikator på eventuella skillnader i användandet av sökmetoder. Den stora skillnaden ligger i användandet av *arbetsförmedlingen* samt i användandet av informella sökmetoder. Att de arbetslösa i större utsträckning använder sig av arbetsförmedlingen är naturligt eftersom de befinner sig i arbetslöshet och därmed mer eller mindre automatiskt har kontakt med arbetsförmedlingen. De som har ett förvärvsarbete har inte samma naturliga kontakt med arbetsförmedlingen. Gruppen arbetslösa använder även de informella sökmetoderna i större utsträckning och detta gäller såväl *direkt kontakt* med arbetsgivaren som användandet av *vänner/familj*. Skillnaderna i val av sökmetod kan delvis förklaras med att de arbetslösa använder ett större antal sökmetoder. De aktivt sökande använder i genomsnitt 2,9 sökmetoder av den maximala mängden 4. Motsvarande tal för de förvärvsarbetande som sökte arbete var 2,4. Det är även relativt stora skillnader mellan de aktivt sökande som har ett förvärvsarbete och de som befinner sig i arbetslöshet. Medelvärdet för de aktivt sökande med förvärvsarbete är 2,5 medan medelvärdet för de arbetslösa är 3,2. Det större antalet använda sökmetoder speglas i tabell 2 och 3 och kan ses som ett resultat av de olika gruppernas specifika situation.

Tabell 4 visar vilken sökmetod de förvärvsarbetande använde för att hitta och få det arbete de nu innehar. Tabellen baseras på de 466 personer som uppgett att de har ett förvärvsarbete. Av de 466 är 57 stycken egna företagare, vilket gör att de sorterats bort från tabell 4. Därmed återstår 409 IP.

Tabell 4. Sökmetod som ledde till den senaste anställningen för gruppen förvärvsarbetande (n=409)

	Antal	Pct.	
Arbetsförmedlingen	67	16,4	
Flyktingmottagning/kommun	6	1,5	
Annons	62	15,2	
<i>Formell</i>	<i>135</i>	<i>33,0</i>	
Varav			
kontakter	Rekommenderad av en landsman	41	10,0
	Rekommenderad av en invandrare	19	4,6
	Rekommenderad av en svensk	48	11,7
Direkt kontakt med arbetsgivaren	105	25,7	
<i>Informell</i>	<i>213</i>	<i>52,1</i>	
Annat	59	14,4	
Ej Svar	2	0,5	

I tabell 4 framgår vikten av informella sökmetoder. 52,1 procent av dem som hade ett förvärvsarbete (och som inte var egna företagare) fick sitt arbete genom informella sökmetoder. Motsvarande siffra för formella metoder var 33,0 procent. De två formella metoder som genererade flest arbeten var *arbetsförmedling* och *annons*. Det skall dock tilläggas att arbetsförmedlingens andel troligtvis är något högre än de 16,4 procent som står i tabell 4. Anledningen till det är gruppen *annat* som är en tämligen stor grupp. Gruppen *annat* består till stor del av IP som har fått arbete genom att arbetsgivaren tog kontakt med IP samt de som fått sitt senaste arbete genom praktikplats. Den senare gruppen består troligtvis av IP som har fått praktikplats genom olika arbetsmarknadsåtgärder vilket förmedlas genom arbetsförmedlingen.

Av den grupp förvärvsarbetande som har använt informella sökmetoder är det jämnt fördelat mellan de som har använt sitt eget kontaktnät, (26,4 procent) och de som på eget initiativ tog kontakt med en arbetsgivare, (25,7 procent). I Tabell 4 går även att utläsa vilken typ av kontakt som ledde fram till den senaste anställningen. Fördelningen mellan svenskar och landsmän är jämn, 11,7 procent respektive 10,0 procent, däremot är det endast 4,6 procent av de som har ett förvärvsarbete som har fått det förmedlat genom en invandrarvän. Att användandet av det egna kontaktnätet är den sökmetod som har genererat flest arbeten indikerar att det finns klara fördelar att använda sig av denna metod för den undersökta populationen. Med tabell 2 i bakgrunden verkar användandet av socialt kapital vid jobbsökning vara en effektiv metod. Det var endast 58,0 procent som uppgav att de frågat släktingar eller vänner, dvs. det var den sökmetod som användes näst minst. Trots det är det alltså över en fjärdedel som har fått sitt arbete genom att använda just sitt kontaktnät.

Genomgången av populationens val av sökmetod visar att det förekommer ett brett användande av informella kontakter och tyder även på att det föreligger vissa matchningsvinster vid användandet av ett personligt kontaktnät. Användandet av nätverk och socialt kapital fyller därmed en central

roll för de undersökta individerna och deras möjligheter att få ett arbete på den svenska arbetsmarknaden. Det är därför dags att undersöka vilka nätverksfaktorer som är avgörande för att en person med invandrabakgrund framgångsrikt skall kunna använda sig av sitt sociala kapital för att hitta och få ett arbete. Men först ska den ekonometriska modellen preciseras och specificeras.

4.3 Ekonometrisk modell

4.3.1 Val av modell

Eftersom min beroendevariabel är binär (då jag har valt att använda mig av användandet av informella sökmetoder som beroende variabel) är jag tvungen att använda mig av någon form för binär responsmodell. En sådan modell är den linjära sannolikhetsmodellen (Linear Probability Model, LPM). Alternativet till LPM är modeller som bygger på maximum likelihood estimation, till exempel logit model eller probit model. De olika typerna av modeller har sina fördelar respektive nackdelar.

De två största nackdelarna med LPM är att sannolikheterna kan understiga 0 alternativt överstiga 1, samt att den partiella effekten av en oberoende variabel är konstant. Den första nackdelen innebär att det är fullt möjligt att få förutsägelser som per definition är omöjliga. Om exempelvis en extra svensk vän ökar sannolikheten för att använda informella sökmetoder med +0,024, innebär det att en person med 50 vänner har en sannolikhet på 1,2 att välja informella sökmetoder, vilket per definition inte är möjligt. Likaså är det fullt möjligt att få ett resultat som säger att en person har valt informella sökmetoder med en sannolikhet på exempelvis -0,4, efter att man har lagt ihop alla variabler. Även det ett ”omöjligt” resultat eftersom personen i fråga de facto har använt sig av en informell sökmetod.

Exemplet med antalet svenska vänner visar även på det andra problemet med LPM, nämligen att den partiella effekten är konstant. LPM tar inte hänsyn till att den partiella effekten kan förväntas vara avtagande med ett ökat värde av den oberoende variabeln. Den första vännen värderas lika högt som vän nummer 50, vilket skapar en konstant partiell effekt. Logit och Probit modellerna tar hänsyn till de två problemen då den samlade sannolikheten av de oberoende variablerna inte kan understiga 0 eller överstiga 1. Vidare inbegriper Logit och Probit modellerna en avtagande margineffekt och tar därmed hänsyn till att vän nummer ett kan tänkas påverka sannolikheten i högre grad än vän nummer 50. (Wooldridge 2003:kap 7.5 samt 17.1).

Problemet med Logit och Probit modellerna är tolkningen av resultaten, då man inte direkt får några marginaleffekter och därför endast kan säga om sannolikheten är mindre eller större jämfört med referensgruppen. För att man ska få marginaleffekter måste man i ett andra steg räkna ut marginella estimatorer. I LPM modellen däremot får man den marginella effekten direkt i regressionen, vilket är en stor fördel då det underlättar tolkningen av resultaten. De två stora nackdelarna med LPM modellen är av mindre betydelse om man håller sig nära populationens genomsnitt och inte är intresserad av sannolikhetsförutsägelser för extremvärden, som exempelvis 50 svenska vänner. (Wooldrige 2003: kap7.5 samt 17.1). Mitt homogena datamaterial och det faktum att jag i hög utsträckning använder mig av kategorisk data, (vilket får ett resultat som exempelvis 50 svenska vänner att bli ointressant då personen istället hamnar i en kategori vilket inte utgör ett extremvärde) gör att jag väljer att använda mig av LPM modellen, då fördelen med att direkt få tillgång till de partiella effekterna överväger nackdelarna med modellen. Dessutom är jag intresserad av att veta effekten på sannolikheten ceteris paribus av vissa variabler, och inte förutsägelser av olika värden, vilket gör det än mindre problematiskt att välja LPM.

4.3.2 LPM modellen

(Modellen är hämtad från Wooldrige 2003: kap 7.5)

Jag väljer alltså att använda mig av LPM, estimerad genom ordinary least squares regression. LPM modellen baseras på en vanlig multipel regressionsmodell;

$$y = \beta_0 + \beta_1 x + \dots + \beta_k x_k + u \quad (1)$$

där de sedvanliga villkoren skall vara uppfyllda för att OLS estimatorerna ska vara BLUE. (Villkoren är specificerade i Bilaga 1). Under förutsättning att villkor 2 är uppfyllt dvs. att $E(u_i) = 0$ så gäller att;

$$E(y|x) = \beta_0 + \beta_1 x + \dots + \beta_k x_k + u \quad (2)$$

Eftersom y här är en binär variabel som endast kan anta värdet 0 eller 1 gäller alltid att;

$$P(y = 1|x) = E(y|x) \quad (3)$$

(3) innebär att sannolikheten för framgång dvs. att y ska anta värdet 1, är detsamma som det förväntade värdet av y . (2) och (3) ger den linjära sannolikhetsmodellen LPM;

$$P(y = 1|x) = \beta_0 + \beta_1 x + \dots + \beta_k x_k + u \quad (4)$$

LPM innebär att sannolikheten för framgång är en linjär funktion av x_j , vilket gör att den kan skattas med OLS. Eftersom att sannolikheten måste summera till 0 gäller även att (5) är en linjär funktion av x_j

$$P(y = 0|x) = 1 - P(y = 1|x) \quad (5)$$

I en LPM så mäter β_j förändringen i sannolikheten för att y ska inta värdet 1 när x_j förändras, allt annat lika. Detta kan ses i (6)

$$\Delta P(y = 1|x) = \beta_j \Delta x_j \quad (6)$$

Som tidigare nämnts är det just det som är styrkan med LPM då den möjliggör en direkt tolkning av partiella effekter på olika förklarande variabler.

På grund av att den beroende variabeln är binär är variansen beroende av x enligt (7)

$$Var(y|x) = p(x)[1 - p(x)] \quad (7)$$

Beroendeförhållandet i (7) innebär att det *måste* råda heteroskedasticitet i LPM. Enda undantaget är de fall där sannolikheten inte avhänger någon av de oberoende variablerna, vilket givetvis inte är en acceptabel modell. Även om heteroskedasticitet är ett problem i teorin så behöver det inte vara det i praktiken. Ett sätt att komma runt heteroskedasticitetsproblemet är att använda sig av weighted least squares. Ett sådant förfaringsätt är inte helt oproblematiskt.⁷ En annan utväg är att helt enkelt acceptera att det råder heteroskedasticitet men att rapportera de robusta standardfelen för att därmed visa på eventuella skillnader mellan dem och de OLS skattade standardfelen. Skillnaderna bidrar till att indikera hur allvarlig heteroskedasticiteten är. Jag har valt att använda mig av det senare förfaringsättet i min regression.

4.4 Empirisk specifikation

Antagande 1, i det teoretiska ramverket, innebar att personer med högt socialt kapital i högre utsträckning kommer att lyckas med att använda sig av informella sökmetoder. Vänds resonemanget i antagande 1. innebär det att ett framgångsrikt användande av sitt nätverk på arbetsmarknaden visar att personen har ett, i arbetsmarknadssammanhang, högt socialt kapital med hög avkastning. Ett framgångsrikt användande av informella sökanaler blir därmed en indikation på individens sociala kapital. Med det som utgångspunkt kan jag studera vilka faktorer i nätverket som är givande för att en individ med invandrabakgrund ska ha ett sådant socialt kapital, genom att

⁷ För en utförligare diskussion kring weighted least square se exempelvis Wooldrige 2003:281

studera vilka nätverksfaktorer som är avgörande för ett framgångsrikt användande av informella sökmetoder. Nätverksfaktorerna, som framkommit som ett resultat av det teoretiska ramverket, kan beskrivas som *nätverksdiversiteten*, *nätverksdensiteten*, *nätverkskvaliteten*, *individens position i nätverket* samt *organiseringsgrad*. Detta fångas in i följande regression:

$$IS = \beta_0 + \beta_1(\text{ursprung}) + \beta_2(\text{nätverksdiversitet}) + \beta_3(\text{Nätverksdensitet}) + \beta_4(\text{Nätverkskvalitet}) + \beta_5(\text{position}) + \beta_6(\text{organiseringsgrad})$$

Informell sökmetod, IS, intar värdet 1 om den sökande har fått sitt senaste arbete genom en informell sökmetod och 0 om han har använt en formell sökmetod. Valet av IS som beroende variabel innebär att populationen begränsas till dem som uppgett att de har ett förvärvsarbete samt att de använde en sökmetod för att få det. β_0 utgör intercepten och $\beta_1 - \beta_5$ mäter hur mina förklarande variabler påverkar sannolikheten för att en individ ska lyckas med att få ett arbete genom informella sökmetoder.

Även om variablerna är ett resultat av min teoretiska analysram, då de till den största delen utgörs av mina nätverksfaktorer, är variablernas innehåll och definition inte helt självklar. IASS materialet är ett rådatamaterial och det är ganska många steg mellan datamaterialet och regressionen. Den enda förbearbetning som gjorts i materialet är att en del av variablerna har delats upp i kategorier av typen [0], [1-5], [6-10], [10-15], [15+] för att ta antal landsmän IP har kontakt med, som exempel. Utöver det har jag själv fått programmera de variabler som ingår i regressionen. Mina definitioner av framförallt nätverksfaktorerna är en kompromiss mellan teori och vad datamaterialet tillåter och min metod för att komma fram till de slutgiltiga definitionerna kan närmast beskrivas som en "trial and error" process. Den största utmaningen har legat i att få tillräckligt många observationer i varje kategori, samtidigt som man vill vara så specifik som möjligt för att kunna testa teorin. Resultatet är därför en balansgång mellan de två "restriktionerna". Jag valde först att inkludera de sex variablerna men med samtliga kategorier för varje variabel, dvs att istället för att själv definiera exempelvis nätverksdiversiteten hade jag med variablerna, antal kontakter för släktingar, invandrare, landsmän och svenskar. Regressionen blev då alltför omfattande och variablerna innehöll alltför få observationer. Nästa försök var att kategorisera kategorierna och dela in dem i tre alternativt två kategorier. Därmed bibehölls uppdelningen mellan släktingar, landsmän, invandrare och svenskar, men med något mindre differentieringsmöjligheter. Även detta resulterade i alltför få observationer. Slutligen slog jag ihop de fyra grupperna, släktingar, landsmän, invandrare och

svenskar för att på så sätt bredda antalet observationer samt baserade indelningen på två grupper, vilket skapade tillräckligt många observationer för varje variabel. Ett alternativ till min kategorisering hade kunnat vara att istället ha variablerna i diskret form. Det är dock två problem med detta. För det första blir resultaten mer svårtolkade och för det andra så undgår man inte extremvärden, vilket man gör vid en kategorisering. Nedan följer en beskrivning av den beroende variabeln och de övriga oberoende variablerna som inkluderar mina faktorer samt hur de är definierade.⁸

4.4.1 Beroende variabel

Att använda sig av informella sökmetoder som beroende variabel är inte ett helt självklart val, utan det finns alternativ som man skulle ha kunnat tänka sig att använda. Det första som kommer i åtanke är att använda ett direkt mått på socialt kapital som beroende variabel. Problemet med detta är att det inte finns något enhetligt accepterat mått på socialt kapital. Man blir därmed tvungen till att själv väga in de olika komponenterna i socialt kapital och avgöra deras inbördes betydelse.

IASS materialet innehåller även frågor som direkt berör om IP anser sig ha kontakter som kan leda till ett arbete om så behövs. Även dessa frågor skulle kunna utgöra grunden för en potentiell beroende variabel. Problemet med frågorna är att det inte finns någon garanti för att den kontakt som IP tror skulle kunna förmedla ett jobb verkligen kan det när det gäller, även om IP tror sig veta det med ”stor säkerhet”. Det ligger i det sociala kapitalets natur, och framförallt i samband med jobbsökningsprocessen, att man inte riktigt på förhand kan vara säker på utgången.

Ett ytterligare alternativ hade varit att använda sig av antalet arbetade timmar som beroende variabel, för att på så sätt minska risken för endogenitet. Exempelvis Aguilera (2002) använder sig av just antalet arbetade timmar som beroende variabel. Problemet med antalet timmar som beroende variabel är att de flesta som arbetar gör det ca 40 timmar i veckan. Det innebär att jämförelsen återigen därför huvudsakligen blir mellan de som har arbete, full tid, och de som inte har arbete.⁹

Den beroende variabel jag anser vara bäst lämpad som indikator på socialt kapital baserar sig på hur intervjupersonen har fått sitt senaste arbete. I och med att det är frågan om hur IP fick sitt senaste arbete utgör variabeln ett mått på vilken sökmetod IP framgångsrikt har använt. Frågan som ligger till grund för min beroende variabel är endast ställd till dem som uppger att de har ett förvärvsarbete.

⁸ Jag har även prövat alternativa kategoriseringar som exempelvis bra vs dåligt nätverk och så relaterat det till de fyra grupperna (släktingar, invandrare, landsmän, svenskar) samt även relaterat det till ursprung. Båge regressionerna uppvisade dåliga resultat som kan vara ett resultat av den breda definitionen av bra / dåligt nätverk som krävs för att få tillräckligt med observationer.

⁹ Jag har prövat att ha antalet arbetade timmar som beroende variabel med ett väldigt tveksamt resultat, då de oberoende variablerna generellt hade en väldigt liten påverkan samt ingen signifikans.

Min beroende variabel är kodad så att om intervjupersonen har använt en informell sökmetod för att få sitt nuvarande arbete ges han värdet 1. Har personen istället använt en formell sökmetod ges intervjupersonen värdet 0. Som informell sökmetod räknas alternativen *landsman rekommenderade mig*, *invandrare rekommenderade mig*, *en svensk rekommenderade mig*, samt genom att *själv ta kontakt med / söka upp arbetsgivare*. Som formell sökmetod räknas alternativen, *genom arbetsförmedlingen*, *genom annons*, samt *genom flyktmottagning*. Utöver det fanns även ett alternativ 8 som består av *annat alternativ*. *Annat alternativ* har sorterats in i formell respektive informell beroende på vad IP har uppgett som annan metod. Alternativ 8 består framförallt av de som har fått ett arbete genom utbildning/praktik (vilket jag har klassificerat som formell sökmetod) samt de som uppgett att de fått det genom en släkting eller någon i familjen (vilket jag klassificerat som informell). Det är inte självklart att *själv ta kontakt med / söka upp arbetsgivare* bör inkluderas som informell sökmetod i den beroende variabeln eftersom det inte nödvändigtvis är ett resultat från personens kontaktnät. Det optimala hade varit att helt bortse från dem som har använt sig av denna metod, alternativt haft med dem som en ytterligare grupp. Tyvärr är en sådan uppdelning inte möjlig då det skulle innebära att alltför få observationer blir kvar i regressionen. Det är därför nödvändigt att kategorisera dem som om de har använt sig av sitt nätverk för att få sitt senaste arbete, med förhoppningen att det i de flesta fallen även är ett uttryck för personens nätverk. Det finns även en del som tyder på att sökmetoden *själv ta kontakt med / söka upp arbetsgivare* kan vara ett resultat av en persons kontaktnät. Exempelvis Bolinder definierar kateogorin som att den ingår under de informella sökmetoderna (Bolinder, 1999:46.) Klingvall argumenterar på ett liknande sätt men väljer att separera mellan de direkta kontakterna med arbetsgivaren som är ett resultat av information som förmedlats genom kontakter och det han kallar spontana ansökningar. (Klingvall 1998:292). Det finns ett samband och som både Bolinder och, framför allt, Klingvall pekar på så är det troligt att en del av de direkta ansökningarna är ett resultat av personliga kontakter. Men det är viktigt att understryka att så inte behöver vara fallet och att det önskvärda hade varit att ha haft möjlighet att likt Klingvall skilja dem åt. Då den möjligheten inte finns återstår endast lösningen att anta att det är personliga kontakter som ligger bakom de spontana ansökningarna, väl medveten om att detta kan tänkas påverka resultateten i regressionen. Sammanlagt är det 466 IP som har angett att de förvärvsarbetar. Av de 466 IP uppger 409 personer att det var en sökmetod som genererade deras senaste anställning. 2 personer har inte kunnat ange vilken sökmetod de använde och ytterligare 2 personer har svarat *annan sökmetod* men inte preciserat vilken. Dessa fyra observationer har därför tagits ut och det återstår därmed 405 personer.

Av de 405 personerna har 331 st använts i regressionen, vilket ger ett ”missing value” i regressionen på 74 IP.

4.4.2 Oberoende variabler.

Ursprung

Den deskriptiva genomgången av materialet visade att det fanns vissa skillnader som kan hänföras till ursprung. Det är därför av intresse att inkludera variabeln ursprung i modellen för att på så sätt närmare kunna analysera ursprungets eventuella koppling till socialt kapital då det är tänkbart att det kan finnas likheter mellan individer som grundar sig på just ursprunget. Ursprunget är den enda personliga karaktäristika som har inkluderats utöver mina faktorer. Faktorer som utbildning, boendeort och inkomst saknade signifikans och hade väldigt låga skattade koefficienter, vilket gör resultaten osäkra och jag valde därför att rensa bort dem från regressionen. Andra variabler som brukar inkluderas i regressioner som exempelvis ålder och kön är av naturliga skäl inte med då populationen är så homogen som den är.

Nätverksdiversiteten

Nätverksdiversiteten är en nätverksfaktor som fångar in de teoretiska antagandena i hypotes 1. Hypotes 1 förutsäger att personer med heterogent nätverk borde ha högre avkastning på sitt sociala kapital vid användandet av informella sökmetoder, jämfört med en person med ett homogent nätverk.

I IASS undersökningen besvarar IP frågor om hur många personer de har kontakt med i någon av gruppen släktingar, landsmän, invandrare samt svenskar. Det skapar en möjlighet att undersöka både antalet vänner och heterogenitetens inflytande på det sociala kapitalet. Sett över hela populationen är det en relativt stor andel som inte har kontakt med någon släkting, vilket kan ses i tabell 5A, Appendix 1. Det förekommer även relativt stora skillnader beroende på härkomst. Nästan 30 procent av intervjupersonerna från Chile uppger att de har kontakt med minst fem släktingar per år, medan motsvarande siffra för rumänier är 12 procent. (Se Tabell 12A Appendix 1). För de tre övriga grupperna (landsmän, invandrare och svenskar) utgör landsmän den grupp IP har störst kontakt med. Efter landsmän kommer gruppen svenskar och först därefter gruppen invandrare. (tabell 6A Appendix 1). Fördelningen av individens kontakter i de fyra grupperna indikerar heterogeniteten i individens nätverk, där ett högt antal kontakter i samtliga fyra grupper indikerar hög diversitet och ett fåtal kontakter i få grupper är en indikation på att personen har låg diversitet i

sitt nätverk. Nätverksdiversiteten representeras av en dummyvariabel i regressionen som baserar sig på kombinationen av antalet kontakter samt hur kontakterna är fördelade mellan de olika grupperna. För att fånga in de två aspekterna har jag summerat de fyra kategorierna (antal släktingar, antal landsmän, antal invandrare, antal svenskar), dvs. om IP har kontakt till exempelvis tre släktingar och 12 andra invandrare men inte någon kontakt till de övriga grupperna ges han värdet 5, då tre släktingar innebär att han hamnar i kategori 2 i ”släktingkategorin” och kategori 3 i ”invandrarkategorin” dvs. (2,3,0,0).¹⁰ Vidare har jag definierat hög diversitet som att IP uppnår ett värde på minst 9 för att personens nätverk ska klassificeras som att det har hög diversitet och ges värdet 1 i dummyvariabeln. Det innebär att IP måste ha vänner i minst tre grupper exempelvis (0,1,4,4). Därmed uppväger många vänner, dvs. högt kategorinumner, i viss mån avsaknaden av kontakter i samtliga fyra grupper och tvärtom, exempelvis (2,2,3,2). Övriga nätverk klassificeras som låg diversitet och ges värdet 0 i dummyvariabeln. Efter att missing values har tagits bort i regressionen kvalificerar sig 76 st förvärvsarbetande i gruppen med hög diversitet i sitt nätverk medan de resterande 255 ges värdet 0, dvs. dessa nätverk definieras som låg diversitet.

Nätverksdensiteten

Nätverksdensiteten fångar in hypotes 2, dvs. att personer med nätverk bestående av svaga band kan förväntas ha en högre avkastning på det sociala kapitalet i en jobbsökningssituation.

IASS undersökningen ställer frågor kring hur ofta en person har kontakt med respektive grupp, det vill säga släktingar, landsmän, invandrare och svenskar. Frågorna är därför inte optimala eftersom de besvarar hur ofta intervjupersonen har kontakt med någon från de fyra grupperna. Det hade varit optimalt att på en mer detaljerad nivå veta hur tät kontakten var mellan intervjupersonen och hans kontakter. Tabell 7A, Appendix 1, visar densiteten i samtliga intervjupersoners nätverk, utifrån de fyra grupperna. I tabellen går att utläsa att släktingar är den grupp som intervjupersonerna har absolut starkast band till. Därefter kommer gruppen landsmän. Återigen är det vissa skillnader beroende på härkomst. Det som markant skiljer ut sig är att relativt få intervjupersoner från Etiopien har kontakt med sina släktingar en eller flera gånger i veckan, samt att intervjupersoner från Iran i lägre utsträckning än de andra grupperna har kontakt med svenska vänner en eller flera gånger i veckan. (Se tabell 12A, Appendix 1). Om IP:s samlade nätverk domineras av kontakter där IP inte har en tätare kontakt än *några gånger per månad* klassificeras det som ett nätverk med låg densitet

¹⁰ Klassificeringen utgår från tabell 12A i Appendix 1. 0 släktingar ger värdet 0. 1-2 släktingar ger värdet 1, 3-4 ger värdet 2 och 5+ ger värdet 3. I de övriga tre kategorierna (landsmän, invandrare, svenskar) ger 0 antal vänner värdet 0, 1-5 vänner ger värdet 1, 6-10 vänner ger värdet 2, 11-15 värdet 3, 15+vänner värdet 4.

annars ses det som ett nätverk med hög densitet. Återigen baserar sig nätverksfaktorn på de fyra grupperna (släktingar, landsmän, invandrare, svenskar). Om IP har uppgett att han har kontakter inom samtliga grupper krävs det att IP inte har en tätare kontakt än *en gång i månaden* med tre utav de fyra grupperna. Har IP uppgett att han endast har kontakt med tre, två eller en grupp är kravet att IP inte har tätare kontakt än *en gång i månaden* med två grupper (för IP som uppgett att de har kontakter med tre grupper) respektive en grupp (för IP som uppgett att de har kontakter med två grupper eller en grupp). Kravet innebär att IP:s nätverk ska domineras av svaga band för att klassificeras som låg densitet och ges värdet 1 i dummyvariabeln. 115 IP ges värdet 1 i regressionen, efter att missing values har tagits bort. De resterande 216 intar värdet 0. Problemet med klassificeringen är att det föreligger ett antagande om att tre grupper eller två grupper slår ut en i antal, vilket inte behöver vara fallet. Om man exempelvis tänker sig att en person har kontakt med 15 släktingar en gång i månaden och 3 landsmän, 5 invandrare samt 5 svenskar en gång i veckan kommer personens nätverk att definieras som starkt trots att majoriteten av kontakterna egentligen består av svaga band och att nätverket därför borde definieras som att det har låg densitet eftersom de ser flertalet av sina kontakter sällan. Jag blir dock tvungen att anta att så inte är fallet, då det skulle vara allt för omständigt och tidskrävande att programmera om varje enskild persons nätverk. Ett ytterligare problem är att densitetsfaktorn (och även diversitetsfaktorn) i huvudsak kommer att fånga in de kontakter som en person har starka band till. Anledningen till det är att IP har ombetts att uppge hur många personer IP har haft kontakt med under de sista året och därefter hur ofta IP har varit i kontakt med någon från respektive grupp. Problemet med denna typ av uppskattningar är att individer tenderar att kunna räkna upp de personer som han har starka band till. Ju svagare band en person har till en kontakt desto mindre är sannolikheten för att IP kommer att ta med kontakten i uppräknningen.

Nätverkskvalitén

Nätverkskvalitetsfaktorn fångar in hypotes 3, vilken förutsäger att personer med nätverk som består av vertikala band borde ha högre avkastning på sitt sociala kapital i arbetsmarknadssammanhang. Brist på vertikala band kan förväntas leda till en positionell fastfrysning på arbetsmarknaden.

IASS undersökningen innehåller tyvärr inga direkta frågor om intervjupersonernas vertikala band. Däremot finns det frågor som berör sysselsättningsgraden hos intervjupersonernas kontakter, där IP besvarar hur han uppskattar sina kontacters sysselsättningsgrad, uppdelat på de fyra olika grupperna. Ses sysselsättningsgraden som en beskrivning på en grupps socio-ekonomiska position

kan variabeln användas som indikation på nätverkets kvalité och förekomsten av vertikala band. Sett över hela populationen är det IP:s svenska vänner som anses ha den högsta sysselsättningsgraden. (Tabell 8A, Appendix 1). Därefter kommer släktingar, landsmän och invandrare. Gruppen släktingar visar dock prov på att innehålla två extremer, då cirka 67 procent av de tillfrågade uppger att deras släktingar har en sysselsättningsgrad på minst 90 procent. Samtidigt uppskattar cirka 16 procent att deras släktingar har en sysselsättningsgrad på under 50 procent. Det  r även rätt stora skillnader mellan individer med olika härkomst där exempelvis IP från Etiopien uppger att de av deras vänner som  r landsmän och invandrare har en högre arbetslöshet än vad IP från de övriga länderna uppger. (Tabell 12A, Appendix 1).

Problemet med nätverksfaktorn  r att den inte fångar in eventuella skillnader mellan grupper med samma sysselsättningsgrad. Därmed likställs två grupper med samma sysselsättningsgrad trots att det kan vara frågan om två helt skilda grupper, utifrån ett socio-ekonomiskt perspektiv. Trots bristerna med faktorn är den ändå intressant. För det första  r just sysselsättningen avgörande för individers socio-ekonomiska position då det ger både status och inkomst att inneha ett arbete. F r det andra kan man f rventa sig att personer med kontakter till grupper med hög sysselsättningsgrad har en bättre tillgång till just socialt kapital som  r av hög kvalitet på arbetsmarknaden.

För att komplettera de brister som det innebär att använda sysselsättningsgraden som indikation på vertikala band har jag även valt att basera kvalitetsfaktorn på IP:s uppfattning om huruvida det egna nätverket kan generera ett arbete om så behövs. Ett positivt svar på frågan indikerar att IP har ett band till en mer resursstark person, vilket kan antas vara ett vertikalt band.

Det är tveksamt i vilken utsträckning man verkligen kan värdera om man har sådana kontakter. Även om svaren kan vara tveksamma, då det  r frågan om en uppskattning, kan de utgöra en indikation på hur IP värderar kvalitén på sitt eget nätverk. Det är vanligast med en sådan typ av kontakt bland svenska vänner vilket kan ses i tabell 9A i appendix 1. Tabellen baserar sig på samtliga IP. Därefter kommer landsmän, invandrare och slutligen släktingar. Även detta svar innehåller underliggande skillnader beroende på härkomst. IP från Chile ligger relativt högt upp i samtliga fyra kategorier medan intervjupersoner från Etiopien uppger att de har få kontakter som med stor säkerhet kan generera ett arbete. (Tabell 12A Appendix 1.). Skillnaderna varierar dock beroende på kategori och den  r som lägst för kategorin svenskar.

De IP som har ett nätverk som domineras av en sysselsättningsgrad på minst 90 procent, enligt samma principer som f r nätverksdensiteten, samt som uppger att de har kontakter som med stor säkerhet kan förmedla ett arbete i minst en av de fyra grupperna (släktingar, landsmän, invandrare,

svenskar) definieras som att ha ett nätverk med hög kvalitet och ges 1. (Vilket i regressionen uppgår till 86 IP) Övriga IP:s nätverk definieras som lågkvalitativa nätverk och tilldelas variabelvärdet 0. (Vilket utgörs av de resterande 245 förvärvsarbetande IP, efter att det blivit rensat för missing values). Eftersom nätverkskvalitévariabeln bygger på samma dominansprincip som för densitetsvariabeln är de problem som gällde för nätverksdensiteten även giltiga för nätverkskvaliteten.

Individens position i nätverket

Nätverksfaktorn baserar sig på hypotes 4 som förutsäger att personer som kan betecknas som nätverksentreprenörer kan förväntas ha högre avkastning på sitt sociala kapital i arbetsmarknadssammanhang, allt annat lika. För att faktorn verkligen ska kunna fånga in intervjupersonens position inom nätverket hade det krävts att IASS undersökningen möjliggjorde en fullständig kartläggning av samtliga intervjupersoners nätverk samt hur de inbördes kontakterna är relaterade till varandra. Några sådana möjligheter finns tyvärr inte. Istället används de frågor som berör om intervjupersonen har möjlighet att ordna ett arbete för någon annan om de skulle få en förfrågan, hur ofta de blir ombedda att hjälpa någon annan samt slutligen hur många de de facto har hjälpt till arbete. Frågorna indikerar IP:s ställning i nätverket i förhållande till kapaciteten att inneha information kring lediga arbeten samt om deras förmåga att rent konkret hjälpa en person med att få ett arbete. Med Burts teori i bakgrunden indikerar en sådan förmåga att personen befinner sig i, eller i närheten av, en brobyggande position. Om intervjupersonen får många förfrågningar av andra personer innebär det att personerna inte själva kan få tag i informationen utan att de har vänt sig till en person som de tror kan hjälpa till. Om intervjupersonen sedan kan hjälpa till med informationen eller rent faktiskt kan ordna så att personen får ett arbete, har intervjupersonen kontakter som den hänvändande personen inte har. Intervjupersonen borde därför utgöra en bro mellan minst två olika nätverk och kan därmed klassificeras som en nätverksentreprenör. Tabell 13A, Appendix 1 visar andelen som har svarat positivt på respektive fråga, fördelat på ursprung. Som framgår av tabellen förekommer det inte några större skillnader vad gäller andelen som anser sig ha kontakter som kan leda till arbete. Däremot är det underliggande skillnader i de två övriga frågorna. Framförallt IP från Etiopien skiljer ut sig genom att ha en hög andel som uppger att de får en förfrågan flera gånger i månaden (24,5 procent) samt som uppger att de även har hjälpt andra personer med att få ett arbete (37,3 procent). Det kan exempelvis jämföras med personer med rumänskt ursprung där det endast är 5,5 procent som uppger att de har fått en förfrågan det senaste året och personer med iransk

härkomst som har en andel på 8,8 procent som uppger att de har hjälpt någon med att få ett arbete det senaste året. Kategoriseringen av nätverkspositionen baserar sig på de tre frågorna. De personer som anser sig kunna hjälpa någon att få ett arbete, och har fått minst en förfrågan det senaste året samt slutligen som har hjälpt någon till arbete klassificeras som nätverksentreprenörer och ges variabelvärdet 1, medan övriga ges värdet 0. I regressionen är det 77 stycken förvärvsarbetande IP som kvalificerar sig till att ha en stark position. De resterande 254 definieras som att de innehar en svag position och ges värdet 0.

Organiseringsgrad

Organiseringsgraden fångar in hypotes fem, som förutspår att personer med hög organiseringsgrad kan förväntas ha högre avkastning på sitt sociala kapital i arbetsmarknadssammanhang. Organiseringsgraden baserar sig på en idé om att personer som är medlemmar i en organisation naturligt kommer i kontakt med andra medlemmar, medlemmar som inte nödvändigtvis definieras som vänner. Det är alltså troligt att medlemskapet i en organisation eller sammanslutning automatiskt bjuder på en rad kontakter med svaga band. Faktorn organiseringsgrad kan därför ses som ett sätt att i högre grad fånga in en intervjupersons potentiella svaga band, kontakter som kanske inte fångas in i nätverksdiversiteten.

Sett över hela populationen är medlemskap i fackförening den vanligaste formen för organisering. Därefter kommer invandrarförening, idrottsförening och andra former för föreningar, samt slutligen politiska partier. (Tabell 10A, Tabell 11A, i Appendix 1). Det är vissa skillnader beroende på härkomst när det gäller medlemskap i föreningar, undantaget utgörs av medlemskap i politiskt parti eller förening, som är jämnt fördelade mellan nationaliteterna. (Tabell 13A, Appendix 1). Organiseringsgraden baserar sig på antalet medlemskap, och de som är medlemmar i minst två organisationer definieras som att ha en hög organiseringsgrad och ges värdet 1. Gruppen utgörs av 113 stycken IP i regressionen. Övriga 218 klassificeras som att de har låg organiseringsgrad, dvs. som 0. I realiteten innebär det att de som ges en hög organiseringsgrad främst utgörs av IP som är medlemmar i en fackförening plus en förening till.

5 Resultat och Analys

Efter den deskriptiva genomgången av IASS materialet och nätverksfaktorerna är det dags att presentera resultaten av jämförelsen mellan de förvärvsarbetande IP som har använt informella sökmeter och de som har använt formella sökmeter för att hitta och få sitt senaste arbete. En analys av resultaten och av de olika nätverksfaktorernas inflytande sker löpande i texten. Därefter kommer resultaten att, genom chi-test, ställas mot gruppen arbetslösa för att möjliggöra en närmare analys av eventuella skillnader och vilken typ av nätverk som bäst främjar ett, i arbetsmarknadssammanhang, givande socialt kapital. Analysen av de olika resultaten sker därmed löpande i texten.

5.1 Beroende variabel

Innan regressionsresultaten analyseras vill jag först diskutera den beroende variabeln. Tabell 7 indikerar att det finns en inbyggd effektivitet i användandet av socialt kapital då cirka en fjärdedel av de förvärvsarbetande har fått sitt senaste arbete genom användandet av kontakter. Teorin förutsäger att användandet av socialt kapital innebär att den assymetriska information, som normalt föreligger på arbetsmarknaden, till viss del överbryggas vid användandet av socialt kapital, då socialt kapital bygger på tillit, sanktionsmöjligheter och personlig kännedom. De tre faktorerna innebär att den intensiva och den extensiva informationen automatiskt begränsas och informationen blir därmed öronmärkt. Detta kan vara en fördel för de grupper som kan tänkas lida av extra stor assymetrisk information. Ett problem som kan tänkas uppstå för gruppen invandrare är förmedlandet av intensiv information då man kan tänka sig att arbetsgivaren kan ha svårt att värdera en persons produktivitet då denne inte nödvändigtvis har den humankapitalbakgrund som arbetsgivaren är van vid (exempelvis en svensk utbildning). Den intensiva informationsinhämtningen blir därför mer kostsam. Användandet av socialt kapital kan dock tänkas minska informationsunderskottet, eftersom förmedlaren av informationen om det lediga jobbet själv har gått i god för personen i fråga och satt sitt eget goda rykte på spel samtidigt som förmedlaren av informationen kan förväntas ha en personlig kännedom om både arbetsplatsen och om mottagaren av informationen. Den begränsning av potentiella kandidater till vakansen som processen innebär, kan vara orsak till den höga succénivå som användandet av socialt kapital har och som indikeras av tabell 2 och tabell 4 i kap. 4.2.4. Att socialt kapital och användandet av informella sökmeter utgör en central metod för att få ett arbete hos den undersökta gruppen gör att det är högst relevant och intressant att titta på vilka faktorer i nätverket som avgör om en person framgångsrikt har använt sig

av informella metoder. En sådan analys ger möjlighet att avgöra vilken typ av socialt kapital som är avgörande för IP på arbetsmarknaden.

5.2 Regressionsresultat

Det fullständiga resultatet av regressionen och regressionen med robusta standardfel kan ses i Appendix 3. Ett utdrag av resultatet kan ses i tabell 15. Regressionen baserar sig på de 331 personer som återstår efter att personer med missing values har sorterats bort. Modellen ger ett R^2 värde på 0,0546 samt ett justerat R^2 värde på 0,0311. Det låga R^2 värdet kan vara ett resultat av att det är förhållandevis få observationer i regressionen. De robusta standardavvikelserna indikerar att det råder heteroskedasticitet, vilket det alltid gör vid användandet av LPM. Skillnaden mellan standardavvikelserna är dock inte så stor, vilket indikerar att problemet med heteroskedasticitet inte är alltför stort. Det är viktigt att understryka att regressionen baserar sig på ett fåtal IP i respektive grupp, där den minsta gruppen utgörs av IP med hög diversitet (76 stycken kvalificerar sig i gruppen). Det låga antalet observationer bidrar till en ökad osäkerhet rörande resultaten. Det är möjligt att standardfelen skulle minska om regressionen baserade sig på ett större underlag. Men eftersom modellen är ett direkt resultat av min teori är variablerna intressanta trots det låga R^2 värdet och trots bristande signifikanser. Dessutom kan det låga R^2 värdet vara ett resultat av att det är tvärsnittsdata, då det ofta medför ett lågt R^2 värde. Jag kommer därför att diskutera de skattade värdena trots avsaknaden av statistisk signifikans.

Tabell 5. Resultat av regression.

	Parameter estimation	Standard avvikelse	Robust SA	Pr > t
Intercept	0,61371	0,06321	0,0729	<,0001
B₁ Ursprung (Iran ref)				
Etiopien	0,01625	0,08382	0,0918	0,8464
Rumänien	-0,01237	0,07456	0,0818	0,8684
Chile	0,13379	0,07348	0,0809	0,0696*
B₂ Nätverksdiversitet (Låg diversitet ref)				
Hög diversitet	-0,09479	0,06455	0,0688	0,1429
B₃ Nätverksdensitet (Hög densitet ref)				
Låg densitet	-0,09269	0,05538	0,0610	0,0952*
B₄ Nätverkskvalitet (Låg kvalité ref)				
Hög kvalitet	0,01560	0,06232	0,0594	0,8025
B₅ Nätverksposition (Dålig ref)				
Stark position	0,13801	0,06208	0,0688	0,0269**
B₆ Organisationsgrad (Låg ref)				
Hög grad	0,05858	0,05544	0,0608	0,2915
R-Square	0,0546			
Adj R-Sq	0,0311			
n	331			

**Statistiskt signifikant på 0.05 nivå. *Statistiskt signifikant på 0.1 nivå

Den generella bilden av regressionen är att variabelernas förklaringskraft och signifikans varierar. Det innebär att delar av den teori som jag tidigare har presenterat har stöd, medan andra delar och hypoteser kan förkastas. Nedan följer en analytisk genomgång av respektive variabel

5.2.1 Analys av regressionsresultaten

Ursprung

Som indikerades i den deskriptiva delen verkar det föreligga vissa skillnader som kan tillskrivas IP:s ursprung. Ursprunget utgör den enda demografiska variabeln med förklaringskraft, exempelvis ålder eller om IP bor i tätort eller ej har inte haft någon förklaringskraft. Skillnaderna mellan personer från Etiopien, Rumänien och Iran (som utgör referensgruppen) är små, och inte statistiskt signifikanta. Undantaget är dock intervjupersoner från Chile. Om IP kommer från Chile har han cirka 13 procent, ($\beta_1 = +0,134$), högre sannolikhet att framgångsrikt använda sig av informella sökmetoder jämfört med om personen kommer från Iran. Skillnaden är betydande och resultatet är statistiskt signifikant på 0,1 signifikansnivå. Det går att tänka sig olika förklaringar till resultatet. En förklaring kan vara att personer från Chile i högre utsträckning har en viss typ av nätverk som främjar användandet av socialt kapital på arbetsmarknaden. En annan förklaring kan utgöras av den historiska invandringen. Sverige hade under 70-talet en relativt stor invandring från Chile, jämfört

med invandringen från de tre övriga länderna. (Invandringens elektroniska encyklopedi: 2006-03-13). Eftersom materialet bygger på personer som fick sitt uppehållstillstånd 1987 till 1989, är det möjligt att det vid denna tidpunkt fanns fler personer med chilensk bakgrund som var etablerade på arbetsmarknaden jämfört med de övriga länderna. Det skulle kunna innebära att IP med chilensk bakgrund ges en mer direkt tillgång till information om lediga arbeten då de direkt "kan koppla sig själva" till ett redan, på arbetsmarknaden, etablerat nätverk. Med utgångspunkt i homogenitetsteorin kan man utgå ifrån att en person med exempelvis chilensk bakgrund efter invandringstillfället kommer att få kontakt med andra individer med chilensk bakgrund. Om de individerna redan har etablerat sig på arbetsmarknaden och byggt upp ett socialt kapital i Sverige ökar sannolikheten för att en nyinflyttad person ska få tillgång till de redan etablerade nätverken och sannolikheten för att den nyinflyttade personens sociala kapital kommer till att innehålla socialt kapital som kan generera ett arbete, blir därmed högre än om personen knyts till personer utan ett etablerat nätverk.

Nätverksdiversitet

Den andra variabeln i regressionen är min första nätverksfaktor och är tänkt att visa på vikten av diversitet i ett nätverk. Hypotesen var att ett nätverk med hög diversitet kan förväntas generera en större avkastning på en individs sociala kapital, vid användandet av informella sökmetoder. Hypotesen baseras på Putnam, Granovetters och till viss del Burts teorier. Regressionen indikerar ett negativt, icke signifikant, samband mellan diversitet/heterogenitet och ett framgångsrikt användande av informella sökmetoder. Personer med ett heterogent nätverk, dvs. som har hög diversitet enligt min definition, har över 9 procent, ($\beta_2 = -0,095$), mindre sannolikhet att framgångsrikt använda sig av informella sökmetoder, jämfört med en person med låg diversitet. Med reservation för att resultatet inte är signifikant pekar resultatet på att hypotes 1 bör förkastas, vilket skulle innebära att ett homogent nätverk är att föredra framför ett heterogent nätverk. Heterogenitetsaspekten är en central tes i social kapital teori och då framförallt när den knyts till sökprocessen. Kritiken gentemot Colemans slutna nätverk är i stor utsträckning ett resultat av att man just har använt sig av socialt kapital i samband med jobsökning och där empirin har visat att det är de svaga banden och de heterogena nätverken som har störst sannolikhet att generera ny information. Det är dock viktigt att understryka att det empiriska materialet, och den efterföljande teorin, baseras sig på undersökningar som har gjorts ur ett generellt perspektiv. Dvs. man har varit mer intresserad av att undersöka vissa branscher än specifika grupper av individer. Skillnaden i de undersökta populationerna innebär att hypotes 1 inte kan förkastas i generell mening, men att den

inte verkar vara giltig i detta sammanhang. Resultatet är något förvånande inte minst mot bakgrund av tabell 7A, Appendix 1. Tabell 7A visar att det är en relativt jämn fördelning mellan vilka kontakter som hade genererat den information som slutligen ledde till jobbet. Cirka 10 procent hade blivit rekommenderade av en svensk vän eller av en landsman, medan cirka 5 procent av de förvärvsarbetande hade blivit rekommenderade av en invandrare. Resultatet i tabell 7A innebär en förväntning om att hypotes 1 är giltig, då ingen specifik grupp kontakter dominerar. Ett heterogent nätverk borde därmed innebära en ökad sannolikhet för ett framgångsrikt användande av en persons nätverk.

För att närmare kunna titta på varför sambandet i regressionen är negativt krävs det att man bryter ned diversitetsmättet och studerar de enskilda grupperna var och en för sig. Problemet med detta är att jag därmed får alltför få observationer för att kunna säga något. En möjlig förklaring till resultatet i regressionen är att de informella sökmetoderna tenderar att leda till jobb i branscher präglade av homogenitet, medan de som får arbete genom formella sökmetoder kommer in i branscher som har en mer heterogen sammansättning. En sådan förklaring innebär att de personer som får sitt jobb genom formella sökmetoder knyter band till fler heterogena individer då deras arbetsplats i högre utsträckning är heterogent sammansatt, jämfört med de IP som använt informella sökmetoder. Något som sedan avspeglar sig i IP nätverk. Skillnaden i regressionen skulle därmed fånga in en effekt som sker efter anställningen, och inte tvärtom, och där de som har använt formella sökmetoder ges en annan möjlighet att knyta heterogena kontakter än de som använt informella sökmetoder.

Resonemanget innebär att användandet av informella sökmetoder tar personen ut ur arbetslöshet men samtidigt leder till en viss positionell fastfrysning då personen hamnar i en bransch som i högre utsträckning domineras av att vara homogent sammansatt.

Nätverksdensiteten

Variabeln densitet är tänkt att fånga in vikten av svaga band. Hypotesen är att individer med ett nätverk som inkluderar många svaga band kan förväntas ha en högre avkastning på sitt sociala kapital vid användandet av informella sökmetoder. Regressionen indikerar att hypotesen bör förkastas då de som har ett nätverk som domineras av svaga band har cirka 9 procent, ($\beta_3 = -0,092$), mindre sannolikhet att framgångsrikt använda sig av en informell sökmetod. Det är viktigt att poängtera att resultatet endast är statistiskt signifikant på en 0,1 signifikansnivå, vilket gör det osäkert. Dessutom kan det återigen vara på plats att peka på de svårigheter som ligger i variabeln

densitet. Som jag nämnde vid genomgången av variabeln är det naturligt svårt att avgöra hur många svaga band man faktiskt har. Frågan i IASS undersökningen är inte, ur mitt perspektiv, optimalt ställd.

Om man utgår från att resultatet trots allt stämmer och i viss mån bortser från de inbyggda problem variabeln har, innebär resultatet att de som har ett flertal starka band i sitt nätverk har större sannolikhet för att lyckas med att använda sitt nätverk i en jobbsökningssituation. Granovetters tes om "the strength of weak ties", som är ett vanligt grundläggande teoretiskt antagande vid sammankopplingen av socialt kapital och arbetsmarknaden, skulle därmed inte vara giltigt för den undersökta gruppen. Resultatet är intressant då det indikerar att det föreligger en central skillnad mellan de förvärvsarbetande intervjupersonernas användande av socialt kapital och den allmänna bilden av hur socialt kapital används för icke-invandrare. Idén med "the strength of weak ties" är att det är just denna typ av kontakter som har potentialen att generera ny information. Resultatet kan tänkas innebära två ting. Antingen visar det att den undersökta gruppen generellt har en brist på, ur arbetsmarknadssammanhang, relevanta svaga band. Dvs. att IP helt enkelt inte har svaga band till personer som kan tänkas sitta på information om vakanser. Alternativt kan resultatet indikera att det generellt råder en brist på svaga band hos IP. Vidare går det att tänka sig två möjliga orsaker till den första förklaringen. En eventuell brist på relevanta svaga band skulle kunna förklaras med att IP inte har haft samma mobilitet på arbetsmarknaden som personerna i exempelvis Granovetters undersökning, eller att de grupper som IP har svaga band till har en lägre sysselsättningsgrad / alternativt en kombination av bägge orsakerna. En låg mobilitet på arbetsmarknaden innebär att man kan förvänta sig att personen i fråga inte har haft samma möjlighet till att knyta många svaga band till individer som befinner sig på arbetsmarknaden. En person (person 1) som har haft flera olika jobb kan förväntas att ha flera svaga band till personer på arbetsmarknaden än en person (person 2) som endast har haft ett jobb. Person 1 kan, allt annat lika, förväntas ha större nytta av sina svaga band än person 2, då den förre ingår i flera olika nätverk på arbetsmarknaden. (Det är tänkbart att en eventuell skillnad skulle kunna kompenseras av att person 2 har ett arbete präglad av kontakter med många personer inom andra nätverk, dvs. att personen har ett socialt präglat arbete). Betydelsen av de svaga banden är mindre för person 2 som i högre utsträckning blir utelämnad till sina övriga kontakter. Om man antar att hela den undersökta gruppen tenderar att vara närmare person 2 än person 1, innebär det att vikten av de svaga banden minskar och att de därmed i högre utsträckning är utelämnade till sina starka band. Resonemanget är även giltigt för sysselsättningsgraden. Om IP:s svaga band generellt leder till kontakter med lägre

sysselsättningsgrad minskar betydelsen av de svaga banden och den relativa betydelsen av starka band ökar. Granovetter tar inte hänsyn till faktorer som sysselsättningsgrad i sin tes om "the strength of weak ties". Den andra möjliga förklaringen är att det generellt råder en brist på svaga band, det vill säga att att IP helt enkelt inte har särdeles många svaga band i sina nätverk utan att nätverken i högre utsträckning liknar Colemans slutna nätverk än Putnams öppna. En eventuell brist på svaga band gör att det sociala kapital som IP besitter i hög utsträckning är kopplat till starka band och inte svaga, vilket per automatik gör att de starka banden har högre avkastning än de svaga.

Nätverkskvalitén

Kvalitetsvariabeln visar skillnaden mellan de förvärvsarbetande vars nätverk domineras av en sysselsättningsgrad på över 90 procent samt som uppger att de har kontakter som med säkerhet kan förmedla ett arbete i minst en av de fyra grupperna (släktingar, landsmän, invandrare, svenskar). Enligt hypotesen bör de IP vars nätverk innehåller vertikala band ha en högre avkastning på sitt sociala kapital i arbetsmarknadssammanhang. Regressionen visar även att det är en väldigt svag, icke signifikant, positiv relation mellan hög kvalitet på nätverket och ett framgångsrikt användande av informella sökmetoder. De som har ett högkvalitativt nätverk har cirka 1,5 procent ($\beta_4 = +0,016$), större sannolikhet att ha fått sin senaste anställning genom en informell sökmetod. Om man bortser från att resultatet inte är signifikant kan hypotesen inte förkastas. Men nätverkets sysselsättningsgrad verkar inte ha den förväntade stora påverkan på sannolikheten. Lins teori om vertikala band baserar sig på relativa fördelar, där de som har vertikala band har en relativ fördel över de som har en avsaknad av vertikala band eftersom den första gruppen har åtkomst till större och bättre resurser än den senare. Det går också att tänka sig att nätverksfaktorn inte alls fångar in vertikala band utan att det i stället är frågan om horisontella band. Min utgångspunkt var att personer med sysselsättning är socialt positionerade ovanför dem utan sysselsättning. Regressionen baseras dock på en jämförelse mellan två grupper som bägge är sysselsatta. Vidare är det inte givet att IP:s tidigare anställning föregicks av en arbetslöshetsperiod. Att då ha ett nätverk med hög sysselsättningsgrad innebär därmed att man har horisontella band medan att ha ett nätverk med låg kvalitet kan tänkas indikera att man har vertikalt nedåtgående band. Regressionsresultatet skulle då visa denna skillnad istället för skillnaden i att ha vertikalt uppåtgående band jämfört med en avsaknad av sådana band. För att definitivt kunna förkasta hypotesen om de vertikala bandens betydelse krävs det en jämförelse mellan grupper som befinner sig i en socio-ekonomiskt åtskild

situation. En sådan jämförelse kommer att genomföras i kapitel 4.5.3 där jag jämför de två grupperna förvärvsarbetande med gruppen arbetslösa.

Individens position i nätverket

Variabeln position är tänkt att fånga in Burts teori kring strukturella hål och testar därmed hypotesen att personer som kan betecknas som nätverksentreprenörer kan förväntas ha högre avkastning på sitt sociala kapital i arbetsmarknadssammanhang, allt annat lika. Regressionsresultatet visar att en person med en stark position i nätverket har cirka 14 procent, ($\beta_5 = +0,138$), större sannolikhet att framgångsrikt ha använt sig av informella sökanaler inför den senaste anställningen, ett resultat som är statistiskt signifikant på en 0,05 signifikansnivå. Resultatet innebär att hypotes fyra inte kan förkastas, utan det verkar finnas ett samband mellan en stark position / att utgöra en nätverksentreprenör och att ha hög avkastning på sitt sociala kapital. När en individ utgör en nätverksentreprenör innebär det att individen överbryggas de strukturella hål som naturligt finns inbyggda inom och mellan nätverk. Det får till följd att personen hamnar i en starkare position då han eller hon kan välja att själv reagera på informationen, alternativt avgöra vem som ska få ta del av informationen. När informationen ska gå från en arbetsgivare till en potentiell kandidat till jobbet ska informationen först passera ett eller flera led innan den når fram till rätt person. De olika leden kan utgöras av olika nätverk, vilket ställer de personer som först får tag i informationen i ett nytt nätverk i en speciell situation då de själva kan avgöra vad de ska göra med informationen, innan den har nått de andra i nätverket. Mitt regressionsresultat indikerar att det är relativt vanligt att nätverksentreprenörerna drar nytta av sin position genom att själv reagera på informationen och söka jobbet. Den relativa fördel som ligger i att få tag i informationen före andra förklarar variabelns förhållandevis stora inflytande. Det är dock viktigt att poängtera att jag inte med säkerhet kan säga att nätverksentreprenörerna verkligen utgör broar mellan olika nätverk. Det är mycket möjligt att de överbryggas strukturella hål inom samma nätverk, dvs. att de representeras av individ D i illustration 1 i kap 3.6 och inte nödvändigtvis utgör individ C. Oavsett om personerna överbryggas ett strukturellt hål av typen ett, två eller tre (se kap 3.6) är det väsentliga att personer som klassificeras som att de har en stark position inom nätverket har en relativ fördel över dem som innehar en svag position. Den relativa fördelen, bestående av informationsfördelar, gör att personens sociala kapital kan aktiveras för att få tag i förhållandevis ny information, utan att denna har hunnit förmedlats till så många andra. Avkastningen på det sociala kapitalet kan därför förväntas vara större ju mer centralt belägen entreprenören är, men fördelen över dem som befinner

sig mer perifert kommer alltid att vara giltig. De relativa fördelarna uppnås därför över dem som personen kan tänkas konkurrera med. För att återigen referera till Illustration 1: C har en relativ fördel över D, som i sin tur har en fördel över E. Både C och D överbryggas strukturella hål och det är även möjligt att E gör det om man utvidgar personernas kontaktnät till att omfatta samtliga kontakter. Om exempelvis C får information om ett ledigt arbete så kan han välja att reagera på informationen. Han får då en fördel över både D och E. Väljer C att föra vidare informationen till D ges D en fördel över E, då D kan välja hur han ska förhålla sig till informationen. Mitt regressionsresultat visar fördelarna i att ha C:s och D:s position framför att inneha E:s position och därmed vara mer utelämnad till C:s och D:s beslut.

Organiseringsgraden

Den sjätte och sista variabeln är organiseringsgraden. Faktorn är intressant då just medlemskap i organisationer ofta utgör det enda måttet på socialt kapital i många utförda undersökningar. Vidare kan organiseringsgraden ses som ett kompletterande mått på en individs svaga band. Regressionen visar att det finns ett svagt positivt, icke-signifikant, samband mellan hög organiseringsgrad och ett framgångsrikt användande av informella sökanaler. De förvärvsarbetande IP som har en hög organiseringsgrad har cirka 6 procent, ($\beta_6 = +0,058$), högre sannolikhet att ha fått sitt senaste arbete genom en informell sökmetod, jämfört med referensgruppen. Koefficientens storlek och det faktum att resultatet inte är statistiskt signifikant gör att det är vanskligt att dra några slutsatser kring resultatet. Det finns dock ett par intressanta aspekter. Den första är att organiseringsgraden är ett ofta använt mått på socialt kapital. Jämför man nätverksfaktorn organiseringsgrad med de andra faktorerna är det endast kvalitetsfaktorn som har en mindre påverkan. Regressionsresultatet indikerar att det är tveksamt att enbart använda sig av medlemskap i organisationer som mått på socialt kapital.

En ytterligare motivering till varför jag valt att inkludera organiseringsgrad är att den kan ses som en indikator på förekomsten av svaga band. Om man tolkar resultatet utifrån denna aspekt (och bortser från det icke signifikanta resultatet) ger resultatet ett visst stöd åt Granovetters tes om "the strength of weak ties". De personer som kommer i kontakt med många människor genom sina medlemskap har även en något högre sannolikhet att hitta och få ett arbete genom informella sökmetoder. En sådan tolkning av resultatet innebär att regressionen har två motstridiga resultat, då den visar att ett nätverk med hög densitet och starka band innebär ett starkt positivt samband till att framgångsrikt använda sig av informella sökmetoder, vilket talar mot svaga band, samtidigt som

den genom organiseringsgraden ger ett visst stöd åt Granovetters tes. Det behöver dock inte föreligga en motsättning mellan resultaten. Den första faktorn utgör ett direkt mått, baserat på IP:s svar, vilket kan ha en viss bias genom att IP främst nämner kontakter med starka band. Den andra faktorn är istället ett indirekt mått på IP:s svaga band (under förutsättning att resonemanget håller) och utgår ifrån att en person med hög organiseringsgrad har fler svaga band än en person med låg organiseringsgrad. De två faktorerna kan därmed till viss del komplettera varandra, då den första visar vikten av att det råder hög densitet mellan IP och det direkt omkringliggande nätverket medan den andra faktorn visar att det utöver det finns ett visst värde i de svaga banden, vilket till viss del stödjer Granovetters tes. Väger man dem mot varandra så blir dock resultatet att en person har större avkastning på sitt sociala kapital om han har hög densitet, dvs starka band till sitt omkringliggande nätverk, och låg organisationsgrad / få svaga band, jämfört med en omvänd situation. Samtidigt som sannolikheten för att framgångsrikt använda sitt sociala kapital blir ännu högre om han har både starka band till sitt omkringliggande nätverk och svaga band / hög organisationsgrad.

Sammanfattning

Sammanfattningsvis visade regressionen att framförallt position i nätverket, densitetsfaktorn (där starka band innebar ett positivt samband) och diversitetsfaktorn (där ett homogent nätverk innebar ett positivt samband), är de nätverksfaktorer som har störst positivt inflytande på om en person med invandrabakgrund framgångsrikt har möjlighet att använda sig av sitt sociala kapital för att få ett arbete. Även ursprung påverkar då personer med chilensk härkomst skiljer ut sig. Organiseringsgraden och kvalitén hade ett visst inflytande, men där kvalitetsfaktorn har en minimal påverkan då det var ett icke signifikant resultat med en liten koefficient. Generellt är det problem med signifikansnivåerna i regressionen, vilket kan tänkas orsakas av det låga antalet observationer. Bortser man från det visar dock regressionen vilka faktorer som är centrala i ett nätverk för att en person med invandrabakgrund ska kunna bygga upp ett, i arbetsmarknadssammanhang, givande socialt kapital. Resultaten innebär ett förkastande av hypoteserna 1 och 2. Regressionen ger inte heller ett direkt stöd för hypotes 3, då kvalitetsfaktorn inte är signifikant och den skattade koefficienten är liten. Däremot stödjer regressionen hypotes 4 och i viss utsträckning hypotes 5. Regressionen har bidragit till att skapa en bild av vilken typ av nätverk som är centralt för att en person ska få önskad avkastning på sitt sociala kapital. Men för att skapa en helhetsbild krävs en jämförelse mellan grupper som befinner sig i en socio-ekonomiskt åtskild situation. Det är först då

det är möjligt att få perspektiv på regressionsresultaten. Frågan är därmed hur gruppen arbetslösa förhåller sig jämfört med regressionsresultaten.

5.3 Arbetslösa versus förvärsarbetande

För att undersöka skillnader mellan arbetslösa och förvärsarbetandes nätverk har jag valt att utföra chi-test då en regression inte var möjlig på grund av för få observationer. Samtliga resultat och den statistiska informationen från chi-testen återfinns i Appendix 2. I de olika chi-testen jämförs nätverksfaktorerna för tre grupper. Den första gruppen utgörs av de IP som har fått sitt senaste arbete genom formella sökmetoder, den andra gruppen av dem som har fått sitt senaste arbete genom informella sökmetoder och den tredje gruppen av dem som befinner sig i arbetslöshet.

Chi-testet bekräftar regressionsresultatet om att det finns ett samband mellan ursprung och ett framgångsrikt användande av informella sökmetoder samt mellan ursprung och arbetslöshet. (Resultaten är signifikanta på 0,05 nivå) Precis som i regressionen skiljer personer med chilensk härkomst ut sig, då de i större utsträckning har använt sig av informella sökmetoder. Med undantag från IP från Chile är det ganska jämnt fördelat mellan användandet av informella och formella sökmetoder. (Appendix 2). Det är intressant att notera att samtliga nationalitetsgrupper i högre utsträckning har fått sitt arbete genom informella än formella sökmetoder. Chi-testet stödjer därför bilden av att användandet av informella sökmetoder är helt centralt för samtliga nationaliteter, men att förmågan att lyckas med att använda sitt nätverk till viss del är knuten till nationaliteten.

Därmed är det dags att gå in på skillnader i nätverksfaktorerna mellan de arbetslösa och de som har fått ett förvärsarbete genom formella respektive informella sökmetoder. Utvalda resultat av chi-testen kan ses i tabell 6.

Tabell 6. Nätverksfaktorerna fördelat på förvärsarbetande och arbetslösa i procent.

	Diversitet n=430		Densitet n=452		Kvalitet* n=379		Position** n=450		Organiseringsgrad n=459		
	Låg	Hög	Låg	Hög	Låg	Hög	Svag	Stark	Låg	Hög	
Förvärs- arbetare	Formell sökmetod	75,68	24,32	38,99	61,01	79,69	20,31	84,62	15,38	63,13	36,88
	Informell sökmetod	79,22	20,78	30,54	69,46	74,88	25,12	71,97	28,03	62,96	37,04
Arbetslösa		88,24	11,76	27,78	72,22	93,18	6,82	90,91	9,09	76,79	23,21

**Statistiskt signifikant på 0.01 nivå.

*Statistiskt signifikant på 0.05nivå

Regressionen visade att en person med låg nätverksdiversitet hade cirka 9 procent större sannolikhet att framgångsrikt använda sig av informella sökmetoder, ett resultat som inte var signifikant. I tabell 6 framkommer att det är en större andel arbetslösa som har nätverk med låg diversitet jämfört med både förvärsarbetande som har fått sitt arbete genom formella och informella metoder. Om ett

nätverk med låg diversitet ökar sannolikheten för att få ett arbete borde det inte vara en karaktäristika hos de arbetslösa nätverk. Skillnaden mellan de tre grupperna är återigen inte signifikant, men om man för tillfället bortser från det kan resultatet tolkas på två sätt. Antingen indikerar det att nätverksdiversiteten har betydelse för möjligheten att framgångsrikt använda sig av informella sökmetoder, då det är en markant skillnad mellan de som har använt sig av informella sökmetoder och gruppen arbetslösa, vilket skänker ett visst stöd åt hypotes 1. Alternativt indikerar resultatet att nätverksdiversiteten inte är en central faktor för att förklara vilken typ av nätverk som är mest givande, utan att nätverksdiversiteten istället avgörs av om personen ifråga har ett arbete samt av om personen har fått ett arbete genom formella eller informella sökmetoder. Förhållandet mellan de förvärvsarbetande som har använt formella metoder och de som har använt informella sökmetoder ger stöd åt att förklaringen troligtvis främst ligger i alternativ två.

Även nätverksdensiteten har ett liknande mönster. Regressionen visade att ett nätverk med hög densitet innebär cirka 9 procent större sannolikhet att framgångsrikt använda informella sökmetoder. Återigen är det gruppen som befinner sig i arbetslöshet som har den största andelen IP med ett nätverk med hög densitet, därefter kommer de som har fått ett förvärvsarbete genom informella sökmetoder. (Resultatet är inte signifikant). De två grupperna ligger ganska nära varandra, medan de som har fått ett arbete genom formella sökmetoder i högre utsträckning har en lägre densitet på sitt nätverk. Det är intressant att hypotes 1 och 2 bekräftas av (de icke signifikanta) resultaten, i jämförelsen mellan arbetslösa och IP i förvärvsarbete. Enligt teorin kan man förvänta sig att arbetslösa ska ha ett mer homogent nätverk med främst starka band och därmed ha en avsaknad av svaga band, vilket leder till att de inte kan aktivera sitt sociala kapital i samma utsträckning som personer med ett omvänt nätverk. Hypoteserna förkastades dock i regressionen och det visar sig även i tabell 6 då de som har använt sig av informella sökmetoder hamnar i mitten i de båda nätverksfaktorerna och därmed stör bilden av "hur det borde vara". De sammanlagda resultaten talar för att de två aspekterna inte är avgörande nätverksfaktorer för ett framgångsrikt aktiverande av IP:s sociala kapital utan snarare är ett uttryck för att två av grupperna befinner sig i arbete medan den tredje är arbetslös. Resonemanget stöds av hur intervjupersonerna har lärt känna sina svenska vänner. 48,7 procent av IP uppger att de har lärt känna sina svenska vänner genom arbetet. (Tabell 12A Appendix 1). Skillnaderna mellan dem som har fått sitt arbete genom formella respektive informella sökmetoder kan, som jag beskrev i analysen av regressionen, kanske hänföras till att det är olika typer av arbeten som personen hamnar i.

De riktigt intressanta resultaten ses i de nästa två nätverksfaktorerna, nämligen kvalitet och position. Bägge resultaten är signifikanta på 0.05 respektive 0.01 signifikansnivå. Kvalitetsfaktorn hade ett svagt positivt (icke-signifikant) samband i regressionen där de IP som har ett nätverk definierat som högkvalitativt nätverk hade cirka 1,5 procent högre sannolikhet att framgångsrikt använda sig av informella metoder. Tabell 6 ger perspektiv på regressionsresultatet. Skillnaden mellan de som har använt sig av informella sökmetoder och de som har använt sig av formella sökmetoder är cirka 5 procent, (25 procent respektive 20 procent). Den stora skillnaden uppstår dock när man jämför de två grupperna med gruppen arbetslösa. Av gruppen arbetslösa är det endast 6,82 procent vars nätverk kan klassificeras som högkvalitativt. Resultatet visar att det finns stora skillnader i de olika gruppernas nätverkskvalité och att skillnaden är som störst mellan de som har ett förvärvsarbete och gruppen arbetslösa. Kvalitetsfaktorn består av två kriterier, det första kriteriet baseras på att IP ska ha ett nätverk som domineras av en sysselsättningsnivå på minst 90 procent. Det andra kriteriet är att IP ska anse att han med stor säkerhet kan ordna ett arbete åt någon annan om han skulle få en förfrågan. Det är möjligt att det sista kriteriet är för strängt för att kunna appliceras på personer i gruppen arbetslösa. Om de med säkerhet kunde ordna ett arbete åt någon annan varför gör de då inte det åt sig själva?

Omdefinieras kvalitetsfaktorn så att den endast omfattar det första kriteriet utjämnar sig skillnaderna något. (Det sammanlagda resultatet kan ses i Appendix 2 i tabell Kvalitet1). Resultatet är fortfarande signifikant på en 0,05 signifikansnivå. Av dem som har uppgett att de fått ett arbete genom informella sökmetoder är det cirka 50 procent som har ett nätverk som domineras av en sysselsättningsnivå på 90 procent. Motsvarande siffra för de som har fått sitt arbete genom formella metoder är cirka 46 procent, medan det endast är 23 procent av gruppen arbetslösa som nu kvalificerar sig. Skillnaden finns därmed fortsatt kvar. Resultatet bekräftar hypotes 3 och talar för att en person med vertikala band har större avkastning på sitt sociala kapital.

Å ena sidan är det ganska naturligt att de som har ett arbete även känner fler personer som befinner sig i arbete, även om det inte per definition behöver vara så. Samtidigt är det ett tecken på att de som befinner sig i arbetslöshet i högre utsträckning saknar vertikala band som leder in till arbetsmarknaden. Därmed är de till viss del avskurna från information som färdas från personer som redan befinner sig på arbetsmarknaden, vilket försvagar deras sociala kapital, i kontexten att det är givande på arbetsmarknaden. Information om ett ledigt arbete måste ha sitt ursprung någonstans och ytterst kommer den genom kontakter från arbetsmarknaden. Kvalité verkar därför

vara en viktig aspekt för att en person med invandrarbakgrund på ett framgångsrikt sätt ska kunna aktivera sitt sociala kapital.

Även positionsfaktorn uppvisar stora skillnader mellan de tre grupperna. Av de personer som befinner sig i arbetslöshet är det endast cirka 9 procent som klassificeras som att de har en stark position inom sitt nätverk. Av de som har fått sitt arbete genom formella metoder är det cirka 15 procent som har en stark position och av de som har fått sitt senaste arbete genom informella metoder är siffran cirka 28 procent. Skillnaderna mellan grupperna är markanta och visar på att det finns relativt få nätverksentreprenörer inom gruppen arbetslösa jämfört med inom de två övriga grupperna. Regressionen visade på att sannolikheten att få ett arbete genom sitt sociala kapital ökade med cirka 14 procent om personen klassificeras som att han har en stark position inom nätverket. Att ha en stark position innebär att personen befinner sig mer centralt inom nätverket och har potentialen att utgöra en brobyggande funktion inom ett nätverk eller / och mellan olika nätverk. Genom sin position ges personen möjlighet att få ta del av information tidigare än andra och kan avgöra hur han vill agera på informationen. Tabell 6 indikerar att de arbetslösa generellt befinner sig i en mer perifer position och då framförallt jämfört med de som har fått sitt arbete genom en informell sökmetod. Dvs. de utgör i högre utsträckning personer av typen E istället för av typen D och C i illustration 1 i kap 3.6. Tabell 6 bekräftar därmed hypotes 4 om att personer som utgör nätverksentreprenörer har större avkastning på sitt sociala kapital. Läggs de två faktorerna kvalité och position samman, avtecknar det sig en bild av att de avgörande faktorerna för att en person med invandrarbakgrund ska lyckas med att aktivera sitt sociala kapital på arbetsmarknaden är personens förmåga att få åtkomst till den relevanta informationen. Vidare verkar inte förmågan att få åtkomst till relevant information vara beroende av hur många vänner personen har eller antalet svaga band. Det verkar snarare bero på var någonstans i nätverket personen befinner sig samt kvaliteten på personens nätverk. Betoningen hamnar därför på vertikala band och på huruvida personen utgör en nätverksentreprenör eller ej. Regressionen och tabell 6 innebär att det inte är hur många du känner utan snarare vem du känner som blir avgörande för möjligheten att lyckas med att aktivera sitt sociala kapital och därmed lyckas med att få ett arbete genom informella sökmetoder. Resultaten skiljer sig därmed något från tidigare forskning och från exempelvis Granovetters och Putnams teorier om socialt kapital, vilka betonar svaga band och heterogena kontakter.

Organiseringsgraden uppvisar också skillnader mellan de tre grupperna; skillnaderna är dock ganska små. Skillnaden är liten mellan de som har använt formella sökmetoder och de som har använt informella, den är dock något större mellan gruppen arbetslösa och de övriga två grupperna.

Resultatet är inte statistiskt signifikant. Tabell 6, liksom regressionen, ger inte något direkt stöd för att en individs medlemskap i organisationer skulle ha något avgörande inflytande på hans sociala kapital, i vart fall inte i denna kontext. Snarare verkar det vara så att de personer som har ett arbete i högre utsträckning även är medlemmar i minst två organisationer. Skillnaderna kan även förklaras med att de förvärvsarbetande i högre utsträckning är medlemmar i en fackförening, vilket är den absolut vanligaste formen för medlemskap.

Som framgår av chi-testen så är inte resultaten helt överensstämmande med resultaten från regressionen. Vidare pekar bägge analyserna på att det förekommer skillnader mellan de nätverksfaktorer som är givande för IP på arbetsmarknaden och vad man kan förvänta utifrån teorin. Frågan om vad som kan tänkas ligga bakom resultaten väcks därmed, en fråga som kommer att behandlas i det följande avsnittet.

5.4 Sammanfattande diskussion

Resultaten från regressionen och chi-testen skiljer sig en del från varandra och från de teoretiska förutsägelseerna. Regressionsresultaten innebar ett förkastande av hypotes 1 och 2 och en stor osäkerhet kring hypotes 3, men bekräftade hypotes 4. I jämförelsen mellan gruppen arbetslösa och förvärvsarbetande förändrades bilden av de två nätverksfaktorernas påverkan något, då låg densitet och hög diversitet var mer vanligt bland de förvärvsarbetandes nätverk än bland de arbetslösas. Resultatet från analysen ger därmed ett visst stöd åt hypotes 1 och 2. Vidare visade jämförelsen mellan de tre grupperna att framförallt kvaliteten och positionen utgör avgörande skillnader mellan de tre gruppernas nätverk. Det går att tänka sig flera tänkbara orsaker till resultaten, men det är framförallt en som jag kommer att lyfta fram. Nämligen att resultaten speglar att informationen färdas i kortare led än i exempelvis Granovetters undersökning, vilket i sin tur kan tänkas orsakas av att det är en viss typ av arbeten som förmedlas genom nätverken i kombination med den undersökta gruppens sysselsättningsnivå.

Den eventuellt korta distansen mellan källan och mottagaren av informationen kan förklara varför diversiteten har ett negativt inflytande i regressionen. Hade informationen förmedlats genom fler led borde vikten av att ha så många heterogena kontakter som möjligt stiga. Korta kedjor ökar istället vikten av att känna de personer som i första eller i andra hand innehar informationen. Bilden av att det är korta led mellan avsändare och mottagare förstärks ytterligare av densitetsfaktorn och positionsfaktorn. Granovetters tes om "the strength of the weak ties" baseras på idén om att informationen färdas genom flera kedjor. Men om informationen istället tenderar att färdas genom ett eller två led försvagas Granovetters tes och vikten av svaga band borde därmed minska. Istället ökar vikten av starka band då det handlar om att få tag i informationen före andra och därmed ges möjlighet att reagera snabbare på den. Resonemanget stöds även av regressionen. Ett nätverk dominerat av svaga band har en negativ påverkan på sannolikheten att framgångsrikt söka ett arbete genom informella sökmeter. Att ha flera starka band innebär att man har flera personer som man mer tätt utbyter information med. Om de personerna exempelvis kastas in och ut ur arbetslöshet oftare, byter jobb oftare etc, tillförs det ny information till nätverket. Att då ha många täta kontakter innebär att man snabbare kan få tag i eventuell ny information som har tillkommit.

Vikten av att kunna reagera snabbt stöds även av positionsfaktorn. Positionsfaktorn uppvisade en signifikant skillnad i regressionen såväl som i chi-testet. Den relativa fördelen i att utgöra en nätverksentreprenör verkar därför utnyttjas av intervjupersonerna. Nätverksentreprenörerna ser ut

att reagera på den information de får sig till dels genom att själva söka arbetet. Alternativet hade varit att istället föra informationen vidare.

En förutsättning för att informationen överhuvudtaget ska kunna nå fram till mottagaren är att mottagaren på något sätt är knuten till den arbetsplats som informationen härstammar från. Det är i detta avseende kvaliteten på nätverket blir avgörande. Har en person ett högkvalitativt nätverk med många kontakter på arbetsmarknaden ökar sannolikheten för att personen får ta del av jobbrelevant information. Resultaten från tabell 6 visade att gruppen arbetslösa i högre utsträckning har lägre kvalitet på sina nätverk och därmed färre vertikala band. Detta kan förväntas innebära att de även får tillgång till mindre jobbrelevant information, vilket kan tänkas leda till en positionell fastfrysning. Att ha ett nätverk med låg kvalitet kan överbryggas av att informationen förmedlas genom många led och svaga band. Men om det är så att informationen istället tenderar att färdas genom korta led blir de direkta vertikala banden mer centrala då informationen inte kommer att "hinna fram" till de personer som är perifert positionerade eftersom det är alltför stor sannolikhet att någon reagerar på informationen och själv väljer att söka arbetet. Det blir därmed mer centralt att själv ha direkta kontakter till arbetsmarknaden. Den korta distansen mellan källan och mottagaren av informationen, och det ökade kravet på att kunna reagera fort, kan tänkas orsakas av att det är en speciell typ av arbeten som förmedlas genom de informella sökmetoderna, i kombination med en låg sysselsättningsgrad hos mottagargruppen. Det är möjligt att det föreligger ett samband mellan kvalifikation och antal led som informationen måste färdas genom. För att information om ett ledigt arbete som kännetecknas av krav om höga kvalifikationer, skall nå fram till en relevant mottagare krävs det att förmedlaren av informationen antingen har en direkt kontakt med en person som har de rätta kvalifikationerna, eller har många kontakter som präglas av heterogenitet, dvs. att förmedlaren av informationen har många svaga band. Är det däremot frågan om ett arbete som inte direkt kräver några specifika kvalifikationer krävs det bara att förmedlaren av informationen har kontakter till individer som är villiga att arbeta. De båda exemplen kan ses som två extremer, men ju mer man rör sig åt det ena hållet desto större, alternativt mindre, blir betydelsen av svaga band och heterogenitet. Om IP generellt tenderar att ha arbeten som ligger i den senare ändan, dvs. att de tenderar att i större utsträckning ha arbeten som ställer relativt låga krav på kvalifikationer och kombinerar det med att den undersökta gruppen har en relativt hög arbetslöshet,¹¹ så skapas en situation där informationen om lediga arbeten inte behöver färdas speciellt långt innan det når en person som uppfyller kraven och är villig att ta jobbet. Detta i sin tur innebär en skarpare konkurrens kring och om informationen

¹¹ I alla fall jämfört med motsvarande arbetslöshetstal för samma kategori fast som är födda i Sverige.

då det finns fler som kan reagera på den jämfört med en grupp som befinner sig i andra änden av de två extremerna och som präglas av att vara en grupp med låg arbetslöshet. Om resonemanget stämmer innebär det i viss utsträckning en revidering av betydelsen av svaga band och heterogenitet, då mina resultat indikerar att de två faktorerna bör relateras till den generella sysselsättningsnivån hos en specifik grupp samt till vilka kvalifikationskrav som ställs på de sökande. Det verkar som om de två faktorerna till viss del är avgörande för hur långt informationen måste färdas för att nå en potentiell kandidat. Dvs. informationen om ett ledigt jobb förs endast vidare om mottagaren inte själv är kvalificerad till jobbet eller villig till att själv ta det.

Ett sätt att teoretisera kring resultatet är att se informationsförmedlandet i steg, där varje steg innebär att en person ges möjlighet att reagera på informationen, genom att antingen själv söka arbetet, under förutsättning att personen själv är kvalificerad till det, alternativt föra informationen vidare och slutligen genom att inte göra något alls. Ju fler steg informationen passerar desto mer ökar betydelsen av svaga band.

Mina resultat tyder på att informationen stannar tidigt, vilket kan tänkas bero på sysselsättningsnivån hos den undersökta gruppen och/eller kvalifikationskraven på de arbeten som förmedlas. Att informationen inte behöver färdas längre verkar göra att en viss typ av nätverk premieras före andra, då exempelvis de arbetslösa som har nätverk som präglas av hög densitet, många direkta vertikala band till individer som befinner sig inne på arbetsmarknaden samt som har en position som kan liknas vid en nätverksentreprenör, kommer att ha större sannolikhet att (återigen) ta sig in på arbetsmarknaden genom användandet av sitt sociala kapital.

6. Slutord

Sammantaget visar mina resultat från de empiriska undersökningarna att den generella teorin om socialt kapital inte helt och hållet kan översättas till invandrades nätverk och användandet av socialt kapital på arbetsmarknaden. Användandet av socialt kapital verkar utgöra såväl en begränsning som en möjlighet för den undersökta gruppen. Begränsningen ligger i att användandet av informella sökmetoder verkar leda till en viss typ av arbeten, vilket i sin tur kan resultera i ett mer homogent nätverk med färre svaga band. Detta kan, enligt teorin, förväntas vara en begränsning i ett längre perspektiv. Däremot är användandet av socialt kapital en möjlighet att ta sig in på arbetsmarknaden. Den deskriptiva genomgången visade att över hälften av de undersökta personerna med förvärvsarbete hade fått det genom informella sökmetoder. Det utbredda användandet av just IP:s nätverk tyder på att det finns vissa fördelar förknippade med denna sökmetod, fördelar som grundar sig på de mekanismer som finns inbyggda i det sociala kapitalet och som kan förväntas till viss del överbrygga eventuell diskriminering och/eller överbrygga den asymmetriska information som kan förväntas vara högre för just gruppen invandrare, då arbetsgivaren kan tänkas ha svårt att värdera invandrarnas humankapital och tidigare arbetslivserfarenheter. Tittar man mer specifikt på vilka nätverkskaraktäristika som är utslagsgivande för om en person med invandrarbakgrund ska vara framgångsrik med att använda sitt sociala kapital, framkommer det ett mönster av att det väsentliga är förmågan att kunna reagera fort på information, då informationen verkar färdas i relativt korta led. Snabb reaktionsmöjlighet ger en komparativ fördel över potentiella konkurrenter. Det är förmågan att reagera fort som kan förklara varför positionen i nätverket verkar vara avgörande i både regressionen och i jämförelsen mellan arbetslösa och förvärvsarbetande, och då framför allt hos den grupp som har använt informella sökmetoder. En stark position inom nätverket verkar innebära att personen har möjlighet att aktivera de resurser som krävs för att hitta och få ett arbete, dvs. personen har ett socialt kapital med, i arbetsmarknadssammanhang, hög avkastning. Kvaliteten på nätverket hade ingen större påverkan i regressionen, men har ett visst inflytande i jämförelsen mellan de arbetslösa och de förvärvsarbetande, något som kan tänkas bero på att den första gruppen faktiskt har ett arbete och därför naturligt känner fler personer i arbete. Men resultatet stöder bilden av att det avgörande inte är hur många man känner utan snarare en fråga om vem man känner. Position blir därför viktigare än kvalitet. Att informationen färdas i korta led kan även tänkas förklara de ”omvända” resultaten angående diversitet och densitet i regressionen, där bland annat Granovetters tes om svaga band och hypotesen om att heterogenitet i nätverket skapar en större

avkastning på det sociala kapitalet förkastas. Regressionen bygger dock på ett fåtal observationer vilket gör att resultaten blir osäkra. Detta i kombination med att det kan vara svårt för en IP att skatta sina svaga band gör att det skulle krävas en annan typ av empirisk undersökning för att verkligen kunna avgöra om skillnaden mellan mina resultat i regressionen och det som man utifrån teorin kan förvänta, verkligen gäller. Dessutom får hypotes 1 och 2 ett visst stöd i jämförelsen mellan gruppen arbetslösa och förvärvsarbetande. Det är därmed svårt att avgöra om det är så att de två nätverksfaktorerna har en positiv påverkan på individens sociala kapital, eller om nätverksfaktorerna är ett resultat av att en person får ett arbete. Personligen anser jag att mycket tyder på att det är arbetet i sig som har förmågan att skapa ett heterogent nätverk med fler svaga kontakter, dvs. att arbetet öppnar upp IP:s nätverk och knyter det till nya. Skillnaden i regressionen skulle därmed bero på det jag har varit inne på förut, nämligen att olika sökmetoder tenderar att leda till olika typer av arbeten och att skillnaden i chi-testen är en konsekvens av att den ena gruppen har arbete medan den andra saknar arbete. Om den senare förklaringen gäller är resultatet ganska nedslående, då det innebär att de som använder sig av sina kontakter (vilket utgör en majoritet) låses fast i sitt arbete och begränsas till en viss typ av jobb, vilket skapar en risk för positionell fastfrysning. Situationen innebär att det generellt föreligger en brist på vertikala band, dvs. att det finns band in på arbetsmarknaden men att de i viss mån är begränsade till en speciell typ av arbeten. För att verkligen ha möjlighet att slå fast att så är fallet skulle det behövas en närmare studie som mer precist undersöker om användandet av informella sökanaler leder till en viss typ av arbete och om detta i så fall skiljer sig från den typ av arbeten som fås genom användandet av formella sökmetoder. Trots de brister som min studie har i form av att det är frågan om ett fåtal observationer och att det är tvärsnittsdata, så indikerar resultaten att det föreligger skillnader i vilken typ av nätverk som bäst genererar ett, i arbetsmarknadssammanhang, givande socialt kapital. Uppsatsen ska ses som ett första försök att kartlägga och analysera utformningen och användningen av invandrares nätverk på arbetsmarknaden och min förhoppning är att någon i framtiden tar vid där min uppsats slutar.

7. Källförteckning

Aguilera, B, Michael (2002), "The Impact of Social Capital on Labour Force Participation: Evidence from the 2000 Social Capital Benchmark Survey", *Social Science Quarterly*, Vol 83, Nr 3

Alvesson, M och Sköldböck, K (1994), *Tolkning och reflektion. Vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*, Studentlitteratur, Lund.

Bolinder, Margareta (1999), "Sökbeteendets betydelse för chansen att hitta ett jobb." i *Arbetsmarknad och Arbetsliv*, årg 5, nr 1

Bourdieu, Pierre. (1997), "The Forms of Capital." I *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Richardson J.G (ed).

Burt, Robert (2002), "The Social Capital of Structural Holes", i *The New Economic Sociology*, Guillén et al. (ed), (148-189), New York: Russell Sage Foundation,

Burt, Robert (1992), *Structural Holes: the Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Harvard.

Coleman, S, James (1994). *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge Mass.

Coleman, S, James (2000), "Social Capital in the Creation of human Capital" I *Knowledge and Social Capital*, Lesser L. Eric (ed) (17-41)

"En arbetsmarknad för alla", Kap.6 I *SOU 2000:7* (LU 1999/2000)

Eriksson, Tor, Jensen Peter och Pedersen J Peter, (1999), "Søgeadfærd og søgestrategier i de nordiske lande" i, *Dagpengesystemerne i Norden og tilpasning på arbejdsmarkedet*, TemaNord 1999:572, Kap5.

Fernandez, M, Roberto, Castilla, J, Emilio och Moore, Paul (2000), "Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center", *The American Journal of Sociology*, Vol. 105, No. 5, 1288-1356.

Grootaert, Christiaan och Bastelaer, van Thierry (2002), *Understanding and Measuring Social Capital*, The World Bank, Washington D.C.

Granovetter, Mark (1974), "The strength of weak ties", *The American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, 1360-1380.

Granovetter, Mark (1995), *Getting a Job*, 2 ed, Chicago: The University of Chicago Press.

Gujarati, Damodar (1999), *Essentials of Econometrics*, 2 ed. Irwin Mcgraw-Hill, Singapore.

Jonsson, Andreas och Wallete, Mårten (2001) "Är utländska medborgare segmenterade mot atypiska arbeten", *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, årg 7, nr 3.

Klingvall, Mats (1998), "Företagens rekryteringsmetoder –hur arbetslösa får jobb", i *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, årg 4, nr4. 291-302

Laumann, Edward (1966), *Prestige and Association in Urban Community*, Bobbs-Merill, Indianapolis.

Lindeboom, Maarten, Our, Van Jan och Renes Gusta. (1994). "Matching Employers and Workers: An Empirical Analysis on the Effectiveness of Search" *Oxford Economics Papers*, New Series, Vol 46, No 1, 45-67

Lindström, Martin (2005), "Ethnic differences in social participation and social capital in Malmö. Sweden a population-based study" I *Social Science & Medicine*, Nr 60, Sid 1527-1546

Lin, Nan (2001), *Social Capital*, Cambridge University Press, Cambridge.

Okeke, Susanna (1999), "Arbetsförmedlingens marknadsandelar", i *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, årg 5, nr3. 219-227

Person-Tanimura, Inga (1980), *Studier kring arbetsmarknaden och information*, Lund Economics Studies Nr 19, Department offsetcentral, Stockholm

Portes, Alejandro och Sensenbrenner, Julia (1988), "Embeddedness and Immigration", i Brinton Mary C. Nee Victor (eds), *The New Institutionalism in Sociology*, Russel Sage Foundation, New York.

Putnam, D, Robert (2000), *Bowling alone*, Simon & Schuster, New York.

Rees, A (1966), "Labor Economics: Effects of More Knowledge, Information Networks in Labor Markets." *The American Economic Review*, vol LVI (2), s 559-566

Stigler, J. George (1961), "The Economics of information", *The Journal of Political Economy*, Vol. 69, Nr. 3 213-225.

Wooldridge, M, Jeffrey (2003), *Introductory Econometrics*, South Western, Michigan.

Ej publicerat men ingår i kommande avhandling

Behtouit, Alireza (2005), *Informal Recruitment Methods and Disadvantages of Immigrants in the Swedish Labour Market*.

Segendorf, O, Åsa (2005), *Job Search by Immigrants in Sweden*.

Ej publicerade artiklar

Ekberg, Jan och Rooth, D-O (2005), *Occupational mobility for immigrants in Sweden*.

Internet

AKU:s definitioner: /www.scb.se/templates/Standard____131801.asp, 2006-02-15.

Invandringens elektroniska encyklopedi, Immigrationsinstitutet, <http://www.immi.se/alfa/>, 2006-03-13

8.APPENDIX

Appendix 1

Tabell 1A. De fyra nationernas procentuella fördelning i IASS undersökningen.

Ursprung	Antal	Procent
Etiopien	102	18,3
Rumänien	164	29,3
Chile	156	27,9
Iran	137	24,5
Summa	559	100

Tabell 2A: Procentuell åldersfördelning för respektive land.

Ålder	Etiopien n=102	Rumänien n=164	Chile n=156	Iran n=137	Samtliga n=559
-39	46,1	14	17,3	25,5	23,6
40-49	39,2	51,8	64,7	51,5	53
50-59	12,7	34,1	17,3	12,4	20,2
Ej angivit	2	0	0,6	10,9	3,2
Summa	100	100	100	100	100

Tabell 3A: Boende i storstad, procentuell fördelning för respektive land.

	Etiopien n=102	Rumänien n=164	Chile n=156	Iran n=137	Samtliga n=559
Ej storstad	32,4	44,5	38,5	29,2	36,9
Storstad	67,6	55,5	61,5	70,8	63,1
Summa	100	100	100	100	100

Tabell 4A. Utländsk utbildningsnivå, procentuell fördelning för respektive land

Utbildning	Etiopien n=102	Rumänien n=164	Chile n=156	Iran n=137	Samtliga n=559
Grundskola	46,1	6,1	35,9	31,2	25,4
Gymnasie	44,1	61,0	46,8	58,4	53,3
Universitet	9,8	32,9	17,3	20,4	21,3
Summa	100	100	100	100	100

Tabell 4B Svensk utbildningsnivå, procentuell fördelning för respektive land, (flera alternativ möjliga).

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Samtliga
	n=102	n=164	n=156	n=137	n=559
Sv för invandrare	96,1	93,3	87,8	92,7	94,7
Grundskola	29,4	14,6	21,2	32,1	16,1
Gymnasieskola	33,3	17,1	24,4	56,2	31,7
Universitet	16,7	25,0	9,6	33,6	21,3
Arbmark utb	49,0	32,9	32,1	35,0	36,1
Yrkes utb	35,3	32,9	23,7	31,4	30,4
Ingen sv utb	-	4,3	5,8	2,2	3,4

Tabell 5A. Antal släktingar intervjupersonen har kontakt med minst en gång per år, procentuell fördelning.

Antal släktingar	pct n=559
0	41,5
1-2	25,6
3-4	11,6
5+	20,9
Ej svar	0,4
Summa	100

Tabell 6A Antal kontakter, procentuell fördelning.

Antal kontakter	Landsmän n=559	Invandrare n=559	svenskar n=559
0	7,7	33,3	17,7
1-5	36,7	36,7	40,4
6-10	21,8	14,1	18,2
10-15	5,7	5,0	9,3
15+	24,9	8,2	12,9
Ej svar	3,2	2,7	1,4
Summa	100	100	100

Tabell 7A. Täthet i kontakter, fördelat på släktingar, landsmän, invandrare och svenskar, procentuell fördelning.

	Släktingar n=327	Landsmän n=516	Invandrare n=373	Svenskar n=460
En eller flera ggr i veckan	59,6	42,6	37,0	36,5
Någon gång i månaden	25,7	39,7	34,0	41,1
Någon gång i halvåret	7,6	9,3	18,0	17,4
Någon gång per år	6,4	7,8	9,7	4,3
Ej svar	0,6	0,6	1,3	0,7
Summa	100	100	100	100

Tabell 8A. Den uppskattade sysselsättningsgraden, fördelat på släktingar, landsmän, invandrare och svenskar, procentuell fördelning.

	Släktingar n=327	Landsmän n=516	Invandrare n=373	Svenskar n=460
>50% saknar arbete	16,2	11,6	18,0	3,5
25-50% saknar arbete	4,9	10,7	11,5	3,3
10-25% saknar arbete	6,7	11,6	14,5	5,0
<10% saknar arbete	67,3	62,2	49,3	85,7
Ej svar	4,9	3,9	6,7	2,6
Summa	100	100	100	100

Tabell 9A. Antal uppskattade kontakter som med stor säkerhet kan hjälpa till att ordna ett arbete, fördelat på släktingar, landsmän, invandrare och svenskar, procentuell fördelning.

	Släktingar n=327	Landsmän n=516	Invandrare n=373	Svenskar n=460
0	90,1	76,6	84,2	66,3
1-2	4,9	11,2	9,1	16,5
3-4	3,7	3,7	2,7	5,9
5+	1,2	3,9	0,8	7,0
Ej svar	-	4,7	3,2	4,3
Summa	327	516	373	100

Tabell 10A. Medlemskap i fackförening samt politiskt parti, procentuell fördelning.

	Fackförening n=559	Politiskt parti n=559
Ja	81,4	7,5
Nej	18,6	92,1
Ej svar	0,0	0,4
Summa	100	100

Tabell 11A. Medlemskap i invandrarförening, idrottsförening och andra föreningar, procentuell fördelning. (Flera alternativ möjliga.)

Ja, invandrarförening	15,9
Ja, idrottsförening	9,3
Ja, annat	7,7
Nej	63,7
Ej svar	3,4
Summa	100,0

Tabell 12A. IASS frågorna som ligger till grund för diversitets-, densitets- och kvalitetsfaktor, fördelat efter härkomst för hela populationen, procentuell fördelning.

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Total
<i>Hur många släktingar i Sverige har du kontakt med minst en gång per år?</i>					
0	39,2	51,2	33,3	40,9	41,5
1-2	25,5	26,8	22,4	27,7	25,6
3-4	13,7	9,1	15,4	8,8	11,6
5+	20,6	12,2	28,8	22,6	20,9
Ej svar	1	0,6	-	-	0,4
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Hur ofta har du kontakt med dina släktingar i Sverige?</i>					
En eller flera ggr i veckan	37,1	65	70,2	58	59,6
Någon gång i månaden	35,5	30	15,4	27,2	25,7
Någon gång i halvåret	16,1	3,8	8,7	3,7	7,6
Någon gång per år	9,7	-	5,8	11,1	6,4
Ej svar	1,6	1,3	-	-	0,6
Antal observationer	62	80	104	81	327
<i>Hur vanligt är det att dina släktingar saknar arbete?</i>					
>50% saknar arbete	17,7	17,5	8,7	23,5	16,2
25-50% saknar arbete	4,8	3,8	3,8	7,4	4,9
10-25% saknar arbete	6,5	3,8	7,7	8,6	6,7
<10% saknar arbete	67,7	66,3	76	56,8	67,3
Ej svar	3,2	8,8	3,8	3,7	4,9
Antal observationer	62	80	104	81	327
<i>Hur många av dina släktingar kan med stor säkerhet ordna dig ett arbete?</i>					
0	80,6	92,5	80,8	90,1	85,9
1-2	12,9	6,3	14,4	4,9	9,8
3-4	3,2	-	1,0	3,7	1,8
5+	-	1,3	-	1,2	0,6
Ej svar	3,2	-	3,8	-	1,8
Antal observationer	62	80	104	81	327
<i>Hur många landsmän i Sverige har du kontakt med minst en gång per år?</i>					
0	4,9	7,3	7,1	10,9	7,7
1-5	29,4	36	42,9	35,8	36,7
6-10	18,6	22,6	18,6	27	21,8
11-15	4,9	7,9	6,4	2,9	5,7
15+	35,3	22,6	23,1	21,9	24,9
Ej svar	6,9	3,7	1,9	1,5	3,2
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Hur ofta har du kontakt med dina landsmän i Sverige?</i>					
En eller flera ggr i veckan	47,4	36,2	46,2	42,6	42,6
Någon gång i månaden	37,1	40,1	41,4	39,3	39,7
Någon gång i halvåret	8,3	13,8	4,8	9,8	9,3
Någon gång per år	6,2	9,2	7,6	7,4	7,8
Ej svar	1	0,7	-	0,8	0,6
Antal observationer	97	152	145	122	516
<i>Hur vanligt är det att dina landsmän saknar arbete?</i>					
>50% saknar arbete	20,6	9,2	11	8,2	11,6
25-50% saknar arbete	12,4	8,6	9,7	13,1	10,7
10-25% saknar arbete	17,5	9,9	7,6	13,9	11,6
<10% saknar arbete	48,5	65,8	68,3	61,5	62,2

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Total
Ej svar	1	6,6	3,4	3,3	3,9
Antal observationer	97	152	145	122	516
<i>Hur många av dina landsmän kan med stor säkerhet ordna dig ett arbete?</i>					
0	76,3	85,5	73,1	69,7	76,6
1-2	8,2	7,9	13,1	15,6	11,2
3-4	7,2	1,3	3,4	4,1	3,7
5+	5,2	3,3	2,1	5,7	3,9
Ej svar	3,1	2,0	8,3	4,9	4,7
Antal observationer	97	152	145	122	516
<i>Hur många invandrare i Sverige har du kontakt med minst en gång per år?</i>					
0	26,5	30,5	31,4	43,8	33,3
1-5	29,4	39	39,7	35,8	36,7
6-10	23,5	15,8	9,6	10,2	14,1
11-15	4,9	3,7	7,1	4,4	5
15+	8,8	7,3	11,5	5,1	8,2
Ej svar	6,9	3,7	0,6	0,7	2,7
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Hur ofta har du kontakt med andra invandrare i Sverige?</i>					
En eller flera ggr i veckan	40	37,7	42,1	26	37
Någon gång i månaden	34,7	30,7	39,3	31,2	34
Någon gång i halvåret	20	16,7	12,1	26	18
Någon gång per år	5,3	11,4	6,5	15,6	9,7
Ej svar	0	3,5	0	1,3	1,3
Antal observationer	75	114	107	77	373
<i>Hur vanligt är det att de invandrare du känner saknar arbete?</i>					
>50% saknar arbete	26,7	14	11,2	24,7	18
25-50% saknar arbete	20	12,3	7,5	7,8	11,5
10-25% saknar arbete	14,7	14,9	9,3	20,8	14,5
<10% saknar arbete	33,3	50,9	66,4	39	49,3
Ej svar	5,3	7,9	5,6	7,8	6,7
Antal observationer	75	114	107	77	373
<i>Hur många av de invandrare du känner kan med stor säkerhet ordna dig ett arbete?</i>					
0	90,7	84,2	75,7	89,6	84,2
1-2	5,3	7,9	15,9	5,2	9,1
3-4	1,3	2,6	5,6	0,0	2,7
5+	0,0	1,8	0,9	0,0	0,8
Ej svar	2,7	3,5	1,9	5,2	3,2
Antal observationer	75	114	107	77	373
<i>Hur många svenska vänner har du kontakt med minst en gång per år?</i>					
0	32,4	11,6	16,7	15,3	17,7
1-5	34,3	39	36,5	51,1	40,4
6-10	23,5	15,9	19,2	16,1	18,2
11-15	6,9	11	11,5	6,6	9,3
15+	2,9	19,5	15,4	9,5	12,9
Ej svar	0	3	0,6	1,5	1,4
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Hur ofta har du kontakt med dina svenska vänner?</i>					
En eller flera ggr i veckan	33,3	33,8	48,5	28,4	36,5
Någon gång i månaden	43,5	40,7	36,2	45,7	41,1
Någon gång i halvåret	17,4	20	10,8	21,6	17,4

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Total
Någon gång per år	5,8	4,1	3,8	4,3	4,3
Antal observationer	69	145	130	116	460
<i>Hur vanligt är det att dina svenska vänner saknar arbete?</i>					
>50% saknar arbete	2,9	3,4	4,6	2,6	3,5
25-50% saknar arbete	5,8	1,4	3,1	4,3	3,3
10-25% saknar arbete	4,3	4,1	5,4	6	5
<10% saknar arbete	84,1	89,7	84,6	82,8	85,7
Ej svar	2,9	1,4	2,3	4,3	2,6
Antal observationer	69	145	130	116	460
<i>Hur många av de svenskar du känner kan med stor säkerhet ordna dig ett arbete?</i>					
0	62,3	66,2	63,1	72,4	66,3
1-2	18,8	15,2	21,5	11,2	16,5
3-4	4,3	6,2	3,8	8,6	5,9
5+	2,9	7,6	10,0	5,2	7,0
Ej svar	11,6	4,8	1,5	2,6	4,3
Antal observationer	69	145	130	116	460
<i>Hur har du lärt känna dina svenska vänner?</i>					
Via studier	27,5	22,1	16,2	24,1	14,5
Via arbetet	40,6	60	51,5	45,7	48,7
Via föreningar/organisationer	10,1	4,1	13,8	9,5	10,5
Annat	21,7	13,8	18,5	20,7	7,9
Ej svar	0	0	0	0	18,4
Antal observationer	69	145	130	116	460

Tabell 13A. Tabell 12A. IASS frågorna som ligger till grund för organiseringsgrad och position i nätverket fördelat efter härkomst för hela populationen, procentuell fördelning.

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Total
<i>Är du medlem i en fackförening?</i>					
Ja	91,2	79,3	82,7	75,2	81,4
Nej	8,8	20,7	17,3	24,8	18,6
Ej svar	-	-	-	-	-
Total	100	100	100	100	100
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Är du medlem i ett politiskt parti?</i>					
Ja	8,8	7,3	9,0	5,1	7,5
Nej	91,2	92,7	91,0	93,4	92,1
Ej svar	-	-	-	1,5	0,4
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Är du medlem i någong annan förening?</i>					
Inv.förening	37,3	14,6	9,6	8,8	15,9
Idrottsförening	2,9	9,8	12,2	10,2	9,3
Annan förening	7,8	9,8	8,3	4,4	7,7
Nej	51,0	61,0	64,7	75,2	63,7
Ej Svar	1,0	4,9	5,1	1,5	3,4
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Har du kontakter som kan leda till jobb för andra</i>					
Ja, absolut	19,6	16,5	19,9	19,7	18,8
Ja, kanske	23,5	31,1	38,5	38,0	33,5
Osäker	11,8	9,1	9,0	6,6	8,9
Nej, troligen inte	22,5	16,5	8,3	7,3	13,1

	Etiopien	Rumänien	Chile	Iran	Total
Nej absolut inte	22,5	25,0	23,1	27,0	24,5
Ej, svar	-	1,8	1,3	1,5	1,3
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Hur vanligt är det att du får en förfrågan?</i>					
En/flera ggr i månaden	24,5	5,5	12,8	11,7	12,5
Någon ggn per halvår	17,6	12,2	14,1	21,2	15,9
Någon ggn per år	24,5	34,1	34,0	32,1	31,8
Har aldrig hänt	33,3	45,7	39,1	35,0	39,0
Ej, svar	-	2,4	-	-	0,7
Antal observationer	102	164	156	137	559
<i>Hur många personer har du hjälpt till att hitta ett jobb under det senaste året?</i>					
Inv.förening	37,3	14,6	9,6	8,8	15,9
Ildrottsförening	2,9	9,8	12,2	10,2	9,3
Annan förening	7,8	9,8	8,3	4,4	7,7
Nej	51,0	61,0	64,7	75,2	63,7
Ej Svar	1,0	4,9	5,1	1,5	3,4
Antal observationer	102	164	156	137	559

Appendix 2

Resultat av Chi-test

1=Formellmetod

2=Informell metod

3= Arbetslös

Frequency

Percent

Row Pct

Col Pct

Table of situation by diversitet

situation	diversitet		Total
	0	1	
1	112	36	148
	26.05	8.37	34.42
	75.68	24.32	
	32.94	40.00	
2	183	48	231
	42.56	11.16	53.72
	79.22	20.78	
	53.82	53.33	
3	45	6	51
	10.47	1.40	11.86
	88.24	11.76	
	13.24	6.67	
Total	340	90	430
	79.07	20.93	100.00

Statistics for Table of situation by diversitet

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	2	3.6222	0.1635
Likelihood Ratio Chi-Square	2	3.9536	0.1385

Mantel-Haenszel Chi-Square	1	3.2009	0.0736
Phi Coefficient		0.0918	
Contingency Coefficient		0.0914	
Cramer's V		0.0918	

Sample Size = 430

Summary Statistics for situation by diversitet

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	3.2009	0.0736
2	Row Mean Scores Differ	2	3.6138	0.1642
3	General Association	2	3.6138	0.1642

Total Sample Size = 430

Frequency

Percent

Row Pct

Col Pct

Table of situation by densitet

situation	densitet		Total
	0	1	
1	97	62	159
	21.46	13.72	35.18
	61.01	38.99	
	32.12	41.33	
2	166	73	239
	36.73	16.15	52.88
	69.46	30.54	
	54.97	48.67	
3	39	15	54
	8.63	3.32	11.95
	72.22	27.78	
	12.91	10.00	
Total	302	150	452
	66.81	33.19	100.00

Statistics for Table of situation by densitet

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	2	3.8835	0.1435
Likelihood Ratio Chi-Square	2	3.8537	0.1456
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	3.5250	0.0605
Phi Coefficient		0.0927	
Contingency Coefficient		0.0923	
Cramer's V		0.0927	

Sample Size = 452

Summary Statistics for situation by densitet

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	3.5250	0.0605
2	Row Mean Scores Differ	2	3.8749	0.1441
3	General Association	2	3.8749	0.1441

Total Sample Size = 452

The FREQ Procedure

Frequency

Percent

Row Pct

Col Pct

Table of situation by kvalitet3

situation	kvalitet3		Total
	0	1	
1	102	26	128
	26.91	6.86	33.77
	79.69	20.31	
	34.23	32.10	
2	155	52	207
	40.90	13.72	54.62
	74.88	25.12	
	52.01	64.20	
3	41	3	44
	10.82	0.79	11.61
	93.18	6.82	
	13.76	3.70	
Total	298	81	379
	78.63	21.37	100.00

Statistics for Table of situation by kvalitet3

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	2	7.3627	0.0252
Likelihood Ratio Chi-Square	2	8.8211	0.0121
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	0.9858	0.3208
Phi Coefficient		0.1394	
Contingency Coefficient		0.1380	
Cramer's V		0.1394	

Sample Size = 379

Summary Statistics for situation by kvalitet3

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	0.9858	0.3208
2	Row Mean Scores Differ	2	7.3432	0.0254
3	General Association	2	7.3432	0.0254

Total Sample Size = 379

The FREQ Procedure

Frequency
Percent
Row Pct
Col Pct

Table of situation by position

situation	position		Total
	0	1	
1	132	24	156
	29.33	5.33	34.67
	84.62	15.38	
	37.29	25.00	
2	172	67	239
	38.22	14.89	53.11
	71.97	28.03	
	48.59	69.79	
3	50	5	55
	11.11	1.11	12.22
	90.91	9.09	
	14.12	5.21	
Total	354	96	450
	78.67	21.33	100.00

Statistics for Table of situation by position

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	2	14.5945	0.0007
Likelihood Ratio Chi-Square	2	15.4643	0.0004
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	0.2047	0.6509
Phi Coefficient		0.1801	
Contingency Coefficient		0.1772	
Cramer's V		0.1801	

Sample Size = 450

Summary Statistics for situation by position

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	0.2047	0.6509
2	Row Mean Scores Differ	2	14.5621	0.0007
3	General Association	2	14.5621	0.0007

Total Sample Size = 450

The FREQ Procedure

Frequency

Percent

Row Pct

Col Pct

Table of situation by organisation

situation	organisation		Total
	1	0	
1	59	101	160
	12.85	22.00	34.86
	36.88	63.13	
	36.42	34.01	
2	90	153	243
	19.61	33.33	52.94
	37.04	62.96	
	55.56	51.52	
3	13	43	56
	2.83	9.37	12.20
	23.21	76.79	
	8.02	14.48	
Total	162	297	459
	35.29	64.71	100.00

Statistics for Table of situation by organisation

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	2	4.0765	0.1303
Likelihood Ratio Chi-Square	2	4.3225	0.1152
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	1.9613	0.1614
Phi Coefficient		0.0942	
Contingency Coefficient		0.0938	
Cramer's V		0.0942	

Sample Size = 459

Summary Statistics for situation by organisation

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	1.9613	0.1614
2	Row Mean Scores Differ	2	4.0676	0.1308
3	General Association	2	4.0676	0.1308

Total Sample Size = 459

The FREQ Procedure

Frequency

Percent

Row Pct

Col Pct

Table of URSPR by situation

URSPR(URSPR)	situation			Total
	2	1	3	
Etiopien	44	38	7	89
	9.54	8.24	1.52	19.31
	49.44	42.70	7.87	
	18.03	23.60	12.50	
Rumänien	70	49	15	134
	15.18	10.63	3.25	29.07
	52.24	36.57	11.19	
	28.69	30.43	26.79	
Chile	86	39	13	138
	18.66	8.46	2.82	29.93
	62.32	28.26	9.42	
	35.25	24.22	23.21	
Iran	44	35	21	100
	9.54	7.59	4.56	21.69
	44.00	35.00	21.00	
	18.03	21.74	37.50	
Total	244	161	56	461
	52.93	34.92	12.15	100.00

Statistics for Table of URSPR by situation

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	6	16.1598	0.0129
Likelihood Ratio Chi-Square	6	15.2533	0.0184
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	5.4981	0.0190
Phi Coefficient		0.1872	
Contingency Coefficient		0.1840	
Cramer's V		0.1324	

Sample Size = 461

Summary Statistics for URSPR by situation

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	5.4981	0.0190
2	Row Mean Scores Differ	3	5.6409	0.1304
3	General Association	6	16.1248	0.0131

Total Sample Size = 461

The FREQ Procedure

Frequency
Percent
Row Pct
Col Pct

Table of situation by kvalitet1

situation	kvalitet1		Total
	0	1	
1	86	75	161
	18.66	16.27	34.92
	53.42	46.58	
	34.40	35.55	
2	121	123	244
	26.25	26.68	52.93
	49.59	50.41	
	48.40	58.29	
3	43	13	56
	9.33	2.82	12.15
	76.79	23.21	
	17.20	6.16	
Total	250	211	461
	54.23	45.77	100.00

Statistics for Table of situation by kvalitet1

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	2	13.6376	0.0011
Likelihood Ratio Chi-Square	2	14.4102	0.0007
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	4.0467	0.0443
Phi Coefficient		0.1720	
Contingency Coefficient		0.1695	
Cramer's V		0.1720	

Sample Size = 461

Summary Statistics for situation by kvalitet1

Cochran-Mantel-Haenszel Statistics (Based on Table Scores)

Statistic	Alternative Hypothesis	DF	Value	Prob
1	Nonzero Correlation	1	4.0467	0.0443
2	Row Mean Scores Differ	2	13.6080	0.0011
3	General Association	2	13.6080	0.0011

Appendix 3. Regressioner

Number of Observations Read 331
Number of Observations Used 331

Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	8	4.06102	0.50763	2.32	0.0195
Error	322	70.36194	0.21852		
Corrected Total	330	74.42296			

Root MSE 0.46746
Dependent Mean 0.65861
Coeff Var 70.97616
R-Square 0.0546
Adj R-Sq 0.0311

Parameter Estimates						
Variable	Label	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	Intercept	1	0.61371	0.06321	9.71	<.0001
ETI	ETI	1	0.01625	0.08382	0.19	0.8464
RUM	RUM	1	-0.01237	0.07456	-0.17	0.8684
CHI	CHI	1	0.13379	0.07348	1.82	0.0696
diversitet		1	-0.09479	0.06455	-1.47	0.1429
densitet		1	-0.09269	0.05538	-1.67	0.0952
kvalitet3		1	0.01560	0.06232	0.25	0.8025
position		1	0.13801	0.06208	2.22	0.0269
organisation		1	0.05858	0.05544	1.06	0.2915

The SAS System

The ROBUSTREG Procedure

Model Information
Data Set WORK.TEST_10
Dependent Variable b23inkl8_dis
Number of Independent Variables 8
Number of Observations 331

Method M Estimation

Number of Observations Read 331

Number of Observations Used 331

Variable	Summary Statistics					
	Q1	Median	Q3	Mean	Standard Deviation	MAD
ETI	0	0	0	0.1813	0.3858	0
RUM	0	0	1.0000	0.2810	0.4502	0
CHI	0	0	1.0000	0.3233	0.4684	0
diversitet	0	0	0	0.2296	0.4212	0
densitet	0	0	1.0000	0.3474	0.4769	0
kvalitet	0	1.0000	1.0000	0.5227	0.5002	0
position	0	0	0	0.2326	0.4231	0
organisation	0	0	1.0000	0.3414	0.4749	0
b23inkl8_dis	0	1.0000	1.0000	0.6586	0.4749	0

Parameter	DF	Parameter Estimates				Chi-Square	Pr > ChiSq
		Estimate	Standard Error	95% Confidence Limits			
Intercept	1	0.6294	0.0729	0.4864	0.7723	74.44	<.0001
ETI	1	0.0216	0.0918	-0.1583	0.2015	0.06	0.8143
RUM	1	-0.0139	0.0818	-0.1742	0.1464	0.03	0.8654
CHI	1	0.1439	0.0809	-0.0146	0.3024	3.16	0.0753
diversitet	1	-0.1008	0.0688	-0.2357	0.0340	2.15	0.1426
densitet	1	-0.1031	0.0610	-0.2226	0.0164	2.86	0.0907
kvalitet	1	0.0108	0.0594	-0.1056	0.1273	0.03	0.8552
position	1	0.1466	0.0688	0.0118	0.2814	4.54	0.0331
organisation	1	0.0632	0.0608	-0.0560	0.1824	1.08	0.2989
Scale	1	0.5615					

Diagnostics Summary

Observation Type	Proportion	Cutoff
Outlier	0.0000	3.0000

Goodness-of-Fit

Statistic	Value
R-Square	0.0571
AICR	224.1094
BICR	264.3692
Deviance	66.8865

Bilaga 1

Villkor 1. X_2 och X_3 ska vara ickekorrelerade med feltermen u .

Villkor 2. Feltermens medelvärde ska vara 0; $E(u_i) = 0$.

Villkor 3. Det ska råda homoskedasticitet; $\text{var}(u_i) = \sigma^2$

Villkor 4. Ingen autokorrelation; $\text{cov}(u_i, u_j) = 0$ $i \neq j$

Villkor 5. Inget exakt linjärt samband mellan två förklarande variabler.

Villkor 6. Vid hypotesprövning så ska feltermen u vara normalfördelad med ett medelvärde på 0 och homoskedastisk varians σ^2 .

(Gujarati, 1999:201)