



UiT Norges arktiske universitet

Institutt for samfunnsvitenskap

Vibber og forretninger i Silicon Valley

Lysnes, Nikolas

Masteroppgave i SOA-3900, Juni 2021

Forord

Først og fremst vil jeg uttrykke min takknemlighet for at jeg har fått muligheten til å dra på feltarbeid og oppleve og lære så mye som jeg har gjort - Jeg kunne ikke forestilt meg en bedre måte å studere på.

Videre så ønsker jeg å rette en enorm takk til Bror Reinhardt Olsen, en enestående veileder og for øvrig en inspirerende foreleser. I løpet av perioden han har gitt meg veiledning så har han dedikert langt mer tid enn jeg kunne forvente, og hans entusiasme og engasjement har vært en motiverende faktor for meg i arbeidet med denne avhandlingen. Tusen takk for all sparringen og «mentorskapet», det har gjort arbeidet med denne masteroppgaven langt mer gledelig.

Hvis noen andre fra instituttet skulle lese dette så vil jeg takke for fem flotte år med mange flotte folk, både forelesere og medstudenter.

Til slutt så vil jeg ønske deg, hvem enn du er, en god fornøyelse med å lese denne avhandlingen, jeg har forsøkt etter beste evne å gjøre den *underholdende* innenfor de rammene man er pålagt i akademia, så håper den faller i smak.

Innholdsfortegnelse

<i>Innledning</i>	7
Introduksjon	7
Bakgrunn	7
<i>Metode, teori og etiske betraktninger</i>	11
Personlig utgangspunkt og tilnærming	11
Feltet	11
Teori og begrep	12
Energi og dynamikk.....	12
Binære opposisjoner.....	13
Dionysus og Apollo	13
Arketyper	15
Etiske betraktninger	15
<i>Kontekst</i>	17
Sted	17
Amerika	17
California.....	17
Silicon Valley	19
Opprinnelsehistorien	20
Teknologisk utvikling og militær satsning.....	20
Hippiebevegelsen på 60-tallet	22
Startuphus	23
Silicon Valley som et økologisk system	24
<i>Feltarbeid</i>	27
Jakten på fenomenet	27
Gjøkeredet	28
Oppfostring av etterlatte kolibrier	31
Alle gode ting må ta slutt	36
Veien videre fra Gjøkeredet	36
Neste stopp	37

Tilbake til Gjøkeredet	39
Et hus i dvale.....	40
Smeltingen.....	43
En Silicon Valley stereotype	44
Sammensmelting av ideer	45
Liminalitet og frigjøring fra identitet og betingelser	46
Silicon Valley som liminalfase	48
Synergi-effekter.....	49
Språk og sjargong	51
Å tenke sammen.....	58
Å øke bevissthet eller å øke vibrasjon?	61
Kart over bevisstheten.....	63
Hawkins i Lys av Graebers verditeori.....	65
Menneskelige relasjoner og interaksjoner som symbioser	66
Hjemkomst.....	72
<i>Avslutning</i>	75
Å skape miljø	75
Natur som inspirasjon for gruppedynamikk.....	75
Konsepter i utvikling, hvor tar det oss?	78

Innledning

Introduksjon

Hva er det med et sted som kan gjøre at stedet i seg selv blir en plattform for en «gullalder»? Allerede risikerer jeg å gi leseren inntrykk av at jeg har blitt betatt av feltstedet og er i ferd med å introdusere en glorifiserende og forherligende avhandling om stedet jeg har vært, men det har jeg forsøkt å unngå. Likevel så er det ikke til å stikke under en stol at Silicon Valley har blitt et verdenssenter for samtidens globale revolusjon, nemlig den teknologiske utviklingen. I en dal i baklommen av San Francisco, som tidligere var et tilfluktssted for hippier og andre som ønsket å leve alternative liv i skyggen av den turbulente storbyen, foregår det nå en intens utvikling som har en krusningseffekter over hele verden. Jeg har gjennom feltarbeid som ble utført i 2019 studert gründermiljø i forsøk på å forstå hvilke mekanismer som kan bidra til å skape den type miljø som har oppstått i Silicon Valley. Gjennom feltarbeidet ble jeg særlig interessert i den virkelighetsforståelsen som kom til uttrykk gjennom språket og handlinger i de miljøene jeg studerte, en virkelighetsforståelse som virker å være influert av hippiebevegelsen på 60-tallet samtidig som den bærer preg av den dype digitale forståelsen som ligger i den kollektive bevisstheten. Videre så har jeg gjort noen observasjoner av gruppedynamikk som kan vise seg å ha interessante implikasjoner for hvordan mennesker i samspill kan fungere eller ikke fungere som en enhet.

Bakgrunn

Da valget falt om å dra på feltarbeid til Silicon Valley, så var det basert på et inntrykk av at Silicon Valley på det tidspunktet var det «heteste» stedet på jord. Utgangspunktet for den vurderingen var i stor grad at det er sentrum for den digitale revolusjonen som har oppstått med utbredelse av spesielt internett, smart-telefoner og sosiale media, men også mye mer. Jeg ønsket å finne ut hva som gjorde Silicon Valley til den plattformen det har vært for de rådende teknologi-gigantene, samt tusenvis av suksessfulle oppstarts bedrifter de siste tiårene. Hvorfor er det slik at majoriteten av de største bedriftene i verden holder til der? Hvorfor velger så mange unge gründere å dra nettopp dit, til tross for den enorme konkurransen og de hinsides høye bokostnadene? Mens jeg enda gjorde undersøkelser og vurderte alternative feltsteder, så kunne jeg lese at samfunnsøkonomen Lawrence Yun sammenlignet Silicon Valley med Florence under renessansen (Mercury News, Meily, 2015), en sammenligning som for øvrig har blitt brukt i flere andre sammenhenger. Denne sammenligningen gjorde meg spesielt interessert, fordi jeg lenge har vært opptatt av hvordan fremskritt innen teknologi så vel som kunst, vitenskap, sport og alt annet ikke skjer i et

vakuum, men som en refleksjon av strukturen og miljøet det springer ut av. Fremskritt, enten æren tilskrives en person, gruppe eller organisasjon kan ikke oppstå uten menneskene, stedet og kunnskapen som var der fra før, for det var nettopp det som utgjorde plattformen for fremgangen. Michelangelo ville ikke vært den han var uten Leonardo Da Vinci, Florence og Corpus Hermeticum; Aristoteles ville ikke vært den han var uten Platon og Sokrates, miljøet i Athen og Iliaden. I academia vet vi at vi står på skuldrene til fortidens kjemper, men hva er egentlig effekten av nærværet og tilstedeværelsen av menneskene, stedet og den informasjonsflyten som finner sted der? Hvis Silicon Valley representerer en gullalder, sammenlignbar med antikkens Hellas eller Florence under Renessansen, hvor er det egentlig «magien» ligger? Hvilke komponenter er det som gjør Silicon Valley til en bedre plattform for entreprenørskap og teknologisk fremgang enn noe annet sted i verden? Disse spørsmålene var sentrale da jeg først fattet interesse for stedet, og klinget kontinuerlig i bakhodet gjennom feltarbeidet.

Allerede etter kort tid i feltet begynte jeg å få inntrykk av en distinkt ånd, eller spirit, som hersket på stedet. Denne ånden er kanskje den viktigste innsikten en kan trekke ut av et slikt sted, samtidig som den er mulig å beskrive i sin fullkommenhet gjennom tekst. Dette er et paradoks i antropologi og academia generelt, samtidig som antropologien er den eneste akademiske grenen som i det minste kan gi et vist inntrykk av ånden på et sted, et felt eller et miljø, nettopp gjennom den fysiske tilstedeværelsen hvor vi kan observere, oppleve og føle ånden i sin prakt, og deretter forsøke å konvertere den til ord gjennom *tykke beskrivelser* (Geertz, 1973). Ånden reflekteres i alle aspekt ved kulturen, enten det er hvordan mennesker kommuniserer seg imellom, deres normer, verdier, idealer, moralske forestillinger etc. Dette er ting som kan kartlegges gjennom ulike akademiske grener, men kun som etnograf vil en kunne oppleve og erfare det på nært hold, og danne intuitive oppfatninger som aldri vil gjengis i sin naturlige form gjennom resonnement og analyser. Min store utfordring med denne avhandlingen er å bygge bro mellom de intuitive innsiktene (som i og for seg er viktig empiri, men som ikke så enkelt lar seg konvertere til ord) og resonnementene, analysene og konklusjonene det har ledet til (som åpenbart må presenteres i form av ord). Likevel har jeg valgt å gjøre et forsøk på noe som nødvendigvis er umulig, men som kanskje kan oppnås til en viss grad, nemlig å betegne og kartlegge ånden på et sted, vel vitende om at det heller ikke er så enkelt som én ånd som dominerer stedet. Når jeg snakker om «ånden» i denne oppgaven så kan det leses i et esoterisk, jungiansk, psykodynamisk lys, eller så kan en forstå ånden som et hjelpende konstruert begrep som konstitueres av alle faktorer som ligger bak de

inntrykkene en person får på et sted eller i en setting. Oppgaven er skrevet slik at definisjonen er ubetydelig, og kompatibelt med et åndelig så vel som et sekulært trossystem.

Metode, teori og etiske betraktninger

Datainnsamlingen bak denne avhandlingen er i hovedsak kvalitativ fra primære kilder, men det er også brukt noe statistikk for å gi oversikt over feltet. Metodene som er brukt er først og fremst observasjon og deltakende observasjon. Formelle intervjusituasjoner er bevisst unngått fordi jeg har vurdert det som forstyrrende for rollen som observatør, samtidig som det har en tendens til å legge føringer for responsen fra intervjuobjektene. I stedet har målet vært å gli naturlig inn i de miljøene som har vært av interesse på en måte som gjør at jeg som etnograf fikk innblikk fra innsiden av gruppene som har vært studert. Rollen som deltakende observatør har vært muliggjort gjennom mine personlige interesser som grunder, noe som plasserte meg i samme båt som andre grundere i feltet. Samtidig som det har vært åpenhet rundt min rolle som etnograf på feltarbeid har tilnærmingen vært passiv og subtil, for å unngå formelle situasjoner hvor informantene skaper sine responser med intensjon i respons til min rolle.

Personlig utgangspunkt og tilnærming

Før jeg dro på feltarbeid hadde jeg i et par år jobbet med et prosjekt der jeg sammen med noen venner hadde utviklet en mobil applikasjon hvor brukerne kunne finne oversikt over arrangement i nærområdet. Derfor hadde jeg allerede interesse for, og erfaring med entreprenørskap, samt en god fot innenfor «grunder-miljøet» i Tromsø. Med det som utgangspunkt så jeg muligheten for å oppnå noe i den sammenheng, samtidig som det var en interessant tilnærming å være deltakende observatør på feltarbeid. Dermed befant jeg meg i samme situasjon som mange grundere som ankommer Silicon Valley, hvor jeg uten særlig bekjentskap eller fotfeste var på utkikk etter muligheter.

Feltet

Feltet er Silicon Valley i California, USA, men hovedsakelig har oppmerksomheten vært rettet mot såkalte startup-hus der. Studiet av miljøene i husene har vært med formål om å forstå feltet som helhet, altså Silicon Valley og spesielt oppstarts kulturen som har oppstått der, så derfor har også det som foregikk utenfor husene vært høyst relevant. Utenfor husene har feltarbeid foregått i private hjem, på Stanford Universitet, hovedkvarterene til Google og Facebook, på akseleratorer og på offentlige steder i de byene som utgjør Silicon Valley. Mye interessant data har kommet uventet på åpen gate, da feltet har en sterk kultur for åpen kommunikasjon mellom fremmede i offentlighet. En annen uventet kilde har vært gjennom taxi-tjenesten Uber. Ettersom det knapt eksisterte et buss-tilbud de stedene jeg besøkte så var

enkleste og rimeligste måte å transportere seg på gjennom delte turer på Uber. Totalt gjennomførte jeg nesten 50 delte turer på Uber, hvor jeg i hvert eneste tilfelle møtte nye mennesker i en relativt intim setting. Etter hvert oppdaget jeg at det var en unik mulighet for datainnsamling, og på den måten kom jeg i kontakt med mange forskjellige mennesker. En annen digital ressurs som viste seg å være nyttig var en mobil applikasjon som het Shapr. Shapr er en tjeneste som grundere eller folk med interesser for entreprenørskap kan bruke for å komme i kontakt med hverandre for å dekke hverandres behov. Det kan for eksempel være for å rekruttere medarbeidere, validere ideer eller komme i kontakt med investorer. Gjennom denne applikasjonen kommuniserte jeg digitalt med mange grundere som var åpne for å dele informasjon med meg som etnolog, og jeg møtte også en av disse i person. For øvrig deltok jeg på noen arrangement organisert for nettverking, pitching og foredrag. Gjennom den mobile applikasjonen jeg selv har vært med og utvikle, og som satt meg i rollen som grunder selv, så fikk jeg oversikt over det meste av arrangement i feltet, ettersom appen var laget for å samle inn akkurat den type informasjon. Dette var nyttig både for å finne aktuelle arrangement, men også for å på generell basis få innblikk i hva som beveget seg i feltet.

Før jeg ankom Silicon Valley tilbrakte jeg en uke på reise, først tre dager i Los Angeles, før jeg besøkte en venn i Bishop. Denne uken bidro til å belyse kontrasten mellom Silicon Valley og omgivelsene, samtidig som det ga et lite innblikk i hva som er mer generelt for California og ikke nødvendigvis unikt for Silicon Valley. Tidligere har jeg også tilbrakt fire måneder i California over to besøk med fire års mellomrom, og det har gitt meg et bedre utgangspunkt både for å forstå kulturen, men også hvordan den har vært i utvikling siden mitt første besøk åtte år før dette feltarbeidet. I tillegg gjorde det at jeg hadde flere bekjente på stedet fra før som bidro som viktige informanter. De bidro også til å gi meg innpass i miljøet gjennom sine kontaktnett.

Teori og begrep

Energi og dynamikk

Når jeg snakker om energi og dynamikk i denne avhandlingen så gjør jeg det naturligvis ikke etter den naturvitenskapelige definisjon. Bateson (1972:229) gjør i *Steps to an Ecology of Mind* oppklaringen på så elegant vis at jeg like bruker han eksakte ord:

“Dynamics appropriately describe those events whose descriptions can be checked by asking whether they contravene the First Law of Thermodynamics, the Law of conservation of Energy. When one billiard ball strikes another, the motion of the

second is energized by the impact of the first, and such transferences of energy are the central subject matter of dynamics”

“... If I kick a dog, the behavior of the dog may indeed be partly conservative – he may travel along a Newtonian trajectory if kicked hard enough, but this is mere physics. What is important is that he may exhibit responses which are energized not by the kick but by his metabolism; he may turn and bite. “

Når jeg snakker om dynamikk så snakker jeg i stedet om samspillet mellom mennesker (i emosjonell, intellektuell og energetisk forstand), og når jeg snakker om energi så snakker jeg om den mentale og fysiske «energien» en person opplever, en definisjon som er mer relatert til østlige og forhistoriske definisjoner av livskraft. Dette begrepet utforsker jeg nærmere senere i oppgaven.

Binære opposisjoner

I antropologifaget er begrepet om binære opposisjoner kjent fra strukturalistisk tenkning. Begrepet ble først gjort kjent gjennom Ferdinand Saussures forarbeid til det som senere utviklet seg til strukturalisme. Saussure definerte binære opposisjoner som virkemidlene som ga enhetene i språket mening gjennom at en enhet ble definert i gjensidig nødvendighet til en annen enhet. For eksempel så finnes ingen maskulinitet uten feminitet; ingen godhet uten ondskap. Levi Strauss videreutviklet teorien og satte den i sammenheng med kultur og mytologiske fortellinger. Ulike kulturelle trekk eksisterer i motsetning til det motsatte, og det samme gjelder trekkene som definerer mytologiske skapninger og fortellinger.

Dionysus og Apollo

Ruth Benedict var en antropolog som benyttet denne måten å tenke på da hun i *Patterns of Culture* (Benedict, 1934) benyttet dikotomien mellom de greske gudene Apollo og Dionysus for å beskrive grunnleggende ulikheter i karakteristikken mellom ulike kulturer i Amerikanske primitive samfunn. Benedict beskrev Dionysiske tendenser som fasting, selvpåført smerte i visjonær søken og seremonielt bruk av rusmidler for å oppnå religiøse opplevelser. Slike tendenser var ikke utbredt i samfunn med Apolloniske verdssystem som var definert av moderasjon og måtehold.

Definisjonene av Apollo og Dionysus er mange og vage, etter å ha gjennomgått en evolusjon siden den opprinnelige tolkningen av de Greske gudene. Den første som

populariserte beskrivelsene av gudene som en slags arketypisk dikotomi var Friedrich Nietzsche, som benyttet begrepsparet som et viktig virkemiddel gjennom hele sitt forfatterskap. Men ikke bare tok Nietzsche seg friheter vedrørende tolkningen av gudenes karakteristikk, han introduserte dem også som to motsetninger i stedet for to separate skikkelser som ikke nødvendigvis eksisterte i kontrast til hverandre (en forestilling som forsterkes av det faktum av de var to av totalt seks sønner av Zeus). Nietzsches redefinisjon forsterket inntrykket av en dikotomi og en motsetning i beskrivelsene, og det er hovedsakelig hans definisjonen av begrepsparet som har vært utgangspunktet for blant annet Ruth Benedict, Carl Jung, Joseph Campbell og flere andre. Nietzsche assosierte Apollo med orden, logikk, fornuft, klokskap, renhet og fremgang og Dionysus med kaos, instinkt, irrasjonalitet, følelser, lidenskap, ekstase og rus (Nietzsche, 2008).

Dikotomien mellom Apollo og Dionysus er beskrivende for mange av tendensene jeg observerte på feltarbeid, og samspillet mellom disse ulike tendensene kan være et viktig element i den spesielle sammensetningen i kulturen. For eksempel så er Dionysus åpenbart mer beskrivende for hippiebevegelsen enn Apollo, som åpenbart er mer beskrivende for prinsippene bak den politiske og militære tilnærmingen til teknologisk utvikling. Der hvor den Dionysiske tendensen bidrar med kreativitet, åpenhet, eksperiment og grenseoverstigning så bidrar den Apolloniske med rasjonalitet, konservering, orden, moderasjon og grensesetting. Dynamikken kan forstås som samspillet mellom kaos og orden, universelle krefter som får alt til å henge sammen. Hele reisen som tilbys i Silicon Valley kan forstås i sammenheng med overgangen fra Dionysus til Apollo, fra den skapende prosessen til den organiserende prosessen. Det samme kan si om livets reise, hippien som må vokse opp fra Dionysus til Apollo.

For sikkerhetsskyld kan jeg legge inn et lite forbehold mot kritikken som allerede har vært rettet mot Ruth Benedict om at verken mennesker eller kulturer er enten det ene eller det andre (Barnouw, 1949). Carl Jung mottok samme kritikk da han introduserte begrepsparet introversjon og ekstroversjon, hvor han svarte: Det finnes ingenting som en ren ekstrovert eller en ren introvert. En slik mann ville vært på galehus. Det er kun to begrep for å peke ut en disposisjon, en tendens (Evans, 1964:23) Det samme vil være en god respons på kritikken rettet mot Ruth Benedict.

Tilbake til opprinnelsen av Binære opposisjoner så mente Saussure at dette var menneskets måte å konseptualisere verden på, gjennom å navngi en enhet i sammenheng eller

motsetning til noe annet. For Saussure var dette grunnlaget for all konseptuell forståelse, og opprinnelsen av den første logiske operasjonen i menneskets idéhistorie. Men det er dermed også en instrumentell tilnærming til å forstå noe som er abstrakt og komplekst, så vel som en forenkling av fenomenet i seg selv. Jung derimot mente at vi navnga arketypiske mønster som eksisterte iboende i mennesker, kultur og natur.

Arketyper

Det kan være verdt å inkludere en definisjon av arketyper fordi det er et begrep som blir brukt ved noen anledninger i avhandlingen, og for øvrig er det interessant å holde denne døren åpen fordi ifølge Carl Jung så er ikke arketyper bare noe vi konstruerer i forhold til, eller i motsetning til noe annet slik Saussure. Ifølge Jung er arketyper grunnleggende strukturer som gjenspeiler seg på flere nivå av virkeligheten, slik som i vår psyke, i kultur og i naturen. Når vi for eksempel tildeler noe feminine kvaliteter i motsetning til maskuline, så mener Jung at det er noe vi oppdager, ikke noe vi konstruerer. For Jung så representerer den Apolloniske tendensen i psyken vår det antropologer kaller for *persona*, altså den representasjonen av oss selv vi ønsker å fremstille for verden (Jung, 1971).

Etiske betraktninger

Den store etiske problemstillingen jeg ble stilt ovenfor var en rollekonflikt for meg som antropologstudent på feltarbeid og min rolle som grunder. Tilnærmingen som grunder var passiv i den forstand at mens jeg var åpen for muligheter, så var den ikke aktiv i den forstand at mine daglige aktiviteter var knyttet opp mot min egen bedrift, slik det var for mange andre grundere jeg møtte. Tilnærmingen var imidlertid å sette meg inn i rollen som grunder som var kommet til dette stedet, og forstå hvordan en slik situasjon oppleves. Det var også et mål i seg selv og bli forstått av andre grundere som «en av dem», men samtidig være åpen og ærlig rundt min rolle som forsker. Personlig opplevde jeg denne rollekonflikten som uproblematisk, fordi jeg opererte med en høy grad av anonymitet for enkeltindividene, og jeg synes at det har gått greit å skildre husene jeg besøkte uten å gjøre det mulig å identifisere dem for utenforstående. Informantene som er mest relevante i denne avhandlingen er for øvrig godt informert om deres bidrag og har gitt samtykke til det. Det har ikke vært situasjoner hvor noen har vært skeptiske eller nødvendig å overtale for å benytte i dem studiet.

Mange av informantene bodde jeg sammen med, og når man havner så tett på folk så opplever man naturligvis noen ting som ikke er så hyggelig å belyse offentlig. Jeg har derfor utelatt enkelte opplevelser som kunne vært opplevd som krenkende for de involverte å skrive

om. Jeg har også forsøkt å inkludere så få antakelser som mulig om andres underliggende intensjoner og drivkrefter, samtidig som enkelte aspekt ved avhandlingen kan ha et snev av et psykoanalytisk perspektiv.

Kontekst

Det kan være greit å gi en kort oversikt over noen kulturelle tendenser på nasjonalt og statlig nivå for en dypere kontekstualisering, fordi Silicon Valley eksisterer ikke i et vakuum og det gjør heller ikke California. Et sted kan aldri frigjøre seg fra den strukturen de er en del av, og derfor ønsker jeg å informere leseren kort om hvilke nasjonale og statlige verdier som rapporteres av befolkningen selv i henholdsvis USA og California. I tillegg har jeg inkludert litt informasjon som kan bidra til en dypere forståelse av Silicon Valley i kontekst av staten og landet det er en del av.

Sted

Amerika

Samtidig som det er vanskelig å si noe generelt om et land som er så stort og mangfoldig som Amerika, så er det likevel visse verdier og idealer som følger med den Amerikanske identiteten. Relevansen av de verdiene og idealene øker blant de som tar stolthet i sin Amerikanske identitet, og som videre identifiserer seg gjennom stereotyper som dyrkes frem i Amerikansk kultur. For øvrig så er Amerikanerne på tvers av stater og steder objekter for mye av den samme superstrukturen og kulturen de eksponeres for gjennom media og offisielle institusjoner og kanaler for informasjon. En grov pekepinn på hva som oppfattes av Amerikanere som typiske Amerikanske verdier er i følge Althen et al. (2003) angivelig: *Uavhengighet, frihet, privatliv, uformellhet, konkurranse, effektivitet, arbeidsmoral, konsumisme og materialisme.*

En av mine Amerikanske informanter forklarte at Amerikansk kultur er orientert rundt narrativ på flere nivå. Folk elsker å fortelle historier, men de lever også ut roller i historier de aksepterer som virkelighet. For eksempel så er det ifølge han typisk Amerikansk å oppfatte USA som verdens beste land, og mulighetens land; et sted hvor drømmer kan bli til virkelighet. Selve kvintessensen for denne oppfatningen er California, episenteret for underholdning og innovasjon, ikke bare i Amerika, men antageligvis for hele den vestlige verden.

California

Det er enklere, og mer treffsikkert, å si noe om folk i California enn folk i Amerika på generell basis, selv om en naturligvis ikke kan generalisere treffsikkert om personer basert på noe sted. California har imidlertid en sterk kultur, og en identitet med distinkte kjennetegn. California har de seneste årene vært i drastisk endring. En av drivkreftene bak endringen er

den radikale økningen i kostnader knyttet til å bo og leve der som er en direkte konsekvens av den store pågangen av tilflyttende og tilreisende. I dag er California den nest dyreste staten i USA, kun forbigått av Hawaii. Konsekvensen av det er at lokalbefolkningen «casher ut» og forlater staten; samtidig som det er den staten i USA med flest tilflyttere, er det også den staten med flest utflyttere. Den høye prisen for et hjem fører også til en situasjon hvor mange ikke har muligheten til å ha et hjem, og derfor er hjemløshet blitt et stort problem over hele California. På listen over byer med flest hjemløse i USA er seks av de åtte øverste byene i California, og to av dem i Bay Area. Det oppstår en spesiell kontrast på et sted som er tilrettelagt for verdens rikeste mennesker samtidig som fattigdom og hjemløshet er så utbredt på et og samme sted. På den ene siden av veien kan en se et inngjerdet nabolag for den økonomiske eliten, og på den andre siden av veien kan en se hjemløse ligge strødd så langt øyet kan se. Jeg fikk flere advarsler av lokalbefolkningen og andre jeg pratet med. Tidlig i feltarbeidet ble jeg fortalt at jeg ikke måtte bruke karttjenester på telefon for å gå dit jeg skulle, fordi i California kunne man ikke bare gå gjennom hvilket som helst nabolag. En gate kunne være trygg, mens neste gate kunne være høyst utrygg. På vei til Silicon Valley fortalte jeg bekjente at jeg hadde planer å kjøre gjennom Bakersfield, og de tryglet meg om å la være. De fortalte meg at bare jeg stoppet på et rødt lys kunne jeg bli ranet og drept, fordi hele byen var blitt en ghetto. Også da jeg flyttet fra Mountain View til East Palo Alto ble jeg fortalt av husverten at stedet hadde kallenavnet «The Murder Capital of California», og at jeg ikke måtte finne på å dra dit. Det viste seg at nabolaget jeg bodde i var trygt, mens nabolaget like over gaten var en ghetto. Kontrasten var så stor at det virket helt ulogisk at en slik balanse skulle fungere, men på den ene siden av gaten lekte barn med foreldrene sine, og på andre siden satt folk på røyket crack på åpen gate.

De store endringene i California gjenspeiler seg i den etniske komposisjonen. I 1980 var 66% av befolkningen i California hvite, 19,2% latin-amerikansk, 6,2% afroamerikansk og 13% asiatisk. I 2018 utgjorde latin-amerikanerne majoriteten av befolkningen og utgjorde 39,3% mens hvite utgjorde 36,6, afroamerikanere 5,5% og Asiatene 14,5% (Census, 2019). Den store variasjonen bidrar til et av de største kulturelle mangfoldene verdenshistorien har sett, noe som gjør åpenhet og aksept til normative nødvendigheter for å opprettholde en symbiotisk sameksistens. Da jeg ved sjeldne anledninger fikk pratet med de som var født og oppvokst i California benyttet jeg ofte anledningen til å forhøre meg om hva de synes om de enorme endringene og den enorme variasjonen, og ikke ved en eneste anledning svarte noen med negative bemerkninger. Denne holdningen reflekteres i politiske sammenhenger hvor

California er kjent som Amerikas mest liberale stat. Som en lokal informant fortalte meg: «hvis noen er etnisk Amerikanske så er det i alle fall ikke oss hvite». Likevel så oppdaget jeg tilfeller av etnisk underkjennelse som jeg skal komme tilbake til senere i avhandlingen.

3.1.3 Silicon Valley

Silicon Valley er mer et kallenavn fra utsiden enn et reelt stedsnavn på det som er en dal i baklommen av San Francisco. Nøyaktig hvor «Silicon Valley» begynner og slutter er noenlunde uklart, og har vært i endring etter hvert som dalen har blitt fylt opp av sivilisasjon. Opprinnelig var kallenavnet tildelt Santa Clara Valley av journalisten Don Hoefler i forbindelse med en artikkel i Electronic News i 1971, basert på silikon-chipene brukt i computer hardware, men det var først på 80-tallet at kallenavnet ble utbredt. Siden har byene i dalen vokst inn i hverandre, og per nå går man praktisk talt bare over veien for å entre en ny «by». Ifølge offisielle klassifiseringer inngår nå hele 39 byer i Silicon Valley.

San Jose er den største byen i Silicon Valley, og ligger helt i botn av dalen; totalt bor 1/3 av dalens befolkning i San Jose. Da jeg fortalte en bekjent at jeg skulle flytte til et hus i San Jose ble jeg fortalt at det kun var latin-amerikanere og Asiater der. Ifølge offisiell statistikk er 33,2% av innbyggerne latin-amerikansk, mens 32,8% er asiatiske (Joint Venture, 2015) Ifølge samme kilde snakker kun 43% Engelsk som morsmål. Selv om San Jose inngår i klassifikasjonen av «Silicon Valley», så er kulturen veldig ulik den som assosieres med Silicon Valley. Opplevelsen av San Jose minner mer om Mexico enn for eksempel San Francisco, ettersom mye foregår på Spansk, og lite minner om det inntrykket folk har av Silicon Valley. Generelt så er dalen organisert slik at desto nærmere en kommer San Francisco, desto nærmere befinner man seg «storkapitalismen» eller «big business» som mange definerte det som. San Francisco er stedet for de etablerte bedriftene, mens desto lengere innover i dalen man drar, desto mer uformelt og uhøytidelig fremstår folkene og omgivelsene. Selve kjernen av Silicon Valley ligger i midten av dalen, og i området rundt Palo Alto og Stanford. Noen byer, som for eksempel Santa Clara er «spesialiserte» innenfor visse forretningssegment, og har bygget opp store kompetansemiljø som maler preg over hele byen. I tilfellet Santa Clara så handler mye om medisinsk forskning og dersom en oppstartsbedrift tilhører det segmentet er det stedet å være. For videre kontekstualisering skal jeg nå dykke litt dypere inn i opprinneshistorien som har lagt grunnlaget for at «Silicon Valley» har oppstått.

Opprinneshistorien

Som sted har Silicon Valley en kort men transformativ historie. I dag er Silicon Valley et attraktivt sted for tilgangen på talent, kapital og verdensledende utdanningsinstitusjoner, men for 100 år siden kunne de færreste forestilt seg at den nærmest folketomme dalen i bakklommen av San Francisco skulle bli et senter for en teknologisk revolusjon. På denne tiden hadde stedet ingen industriell historie og dalen var heller kjent som et frodig område for jordbruk. En av de første beretningene om stedet kom fra den Britiske feltmarskalken Lord Kitchener, som ga stedet tilnavnet «*The Valley of Heart's Delight*», et kallenavn som hang ved stedet i mange tiår. Stedet ble særlig kjent for sine franske plommer, som på et punkt sto for 30% av verdens plommeeksport (Loeffler, Interesting Engineering, 2019).

For å forstå hvordan Silicon Valley som en metropol for teknologisk utvikling oppsto, samt for å forstå hvorfor det har blitt en slik suksesshistorie i kontrast til mange andre steder i verden hvor tilsvarende miljø har vært forsøkt utviklet – slik som for eksempel i Israel, India, Kina og Japan (Scaruffi, 2016) – så må man forstå to seminale bevegelser: Hippiebevegelsen i USA på 1960-tallet, og den militære romfarts satsningen i og rundt samme tidsperiode.

Teknologisk utvikling og militær satsning

Den militærteknologiske satsningen i Silicon Valley startet allerede på 1930-tallet da President Roosevelt begynte å mobilisere den Amerikanske industrien for krigstider, og den økonomiske satsningen var tung gjennom det velkjente New Deal programmet. Mye av denne satsningen ble tildelt Stanford Universitet, som ble landets nest største institusjon for elektronisk utvikling og forskning (Saxenian, 1983). Dette ble starten på et langvarig partnerskap mellom Silicon Valley og det Amerikanske militæret. Etter andre verdenskrig investerte USA stort i ingeniørprogrammet på Stanford Universitet gjennom det som er kjent som «The GI Bill», noe som resulterte i en «arme av software ingeniører». I samme tidsperiode foregikk det revolusjonerende innovasjoner med utviklingen av den første semikonduktoren. I omtrent et tiår foregikk det en bitter strid mellom William Shockley, John Bardeen og Walter Brattain om hvem som var hjernen bak semikonduktoren, noe som til slutt endte med at alle tre ble tildelt Nobelprisen i fysikk i 1956, og Shockley flyttet til Mountain View i Silicon Valley hvor han startet Shockley Semiconductors Laboratory for å kommersialisere oppfinnelsen. Shockley ansatte de mest talentfulle ingeniørene han kunne finne i området, men arbeidsforholdet varte ikke lenge. Det oppsto tidlig en konflikt mellom Shockley og ingeniørene, hvor Shockley, kjent som en sta mann, ønsket å bygge transistorer av germanium, mens flere av ingeniørene ønsket å bruke silikon. Det resulterte i at åtte av

Shockley's ansatte forlot selskapet, og startet sitt eget kalt Fairchild Semiconductor, finansiert av Rockefeller brødrene som det første venture-finansierte selskapet i Amerikansk historie, for øvrig samme år som Shockley hadde vunnet nobelpris for oppfinnelsen. Gjengen som Shockley ga tilnavnet «The traitorous eight», endte opp med å skape det som blir regnet for å være det viktigste selskapet i Silicon Valleys historie. Årsaken til det var hovedsakelig fordi Robert Noyce som var en av utbryterne utviklet den første integrerte kretsen (kjent som en microchip), som er anerkjent som den viktigste innovasjonen i datateknologiens historie. På en microchip er det plass til hundrevis, etter hvert tusenvis, millioner og milliarder av transistorer på en liten chip av silikon, som igjen er i stand til å gjennomføre trillioner av operasjoner med brytere som viser 0 eller 1, per sekund. Denne utviklingen er eksponentiell opp til et vist punkt gjennom Moore's law, og det er den dag i dag denne teknologien som gir liv til moderne datamaskiner. Utviklingen av den moderne microchipen 1958 var det som virkelig muliggjorde den teknologiske datarevolusjonen, og en ny verden av muligheter åpnet seg for "armeen av dataingeniører» i Silicon Valley.

Allerede i de påfølgende årene ble Silicon Valley kjent for datateknologisk utvikling, men stort sett all aktiviteten foregikk enten på institusjonelt plan eller på hobbynivå. I kommersiell forstand hadde datateknologi enda ikke hatt sitt store gjennombrudd. Det som virkelig satte i gang den Amerikanske storsatsningen på teknologisk utvikling i Silicon Valley var en politisk respons til Sovjetunionens Sputnik rakett i 1957 som ble sendt ut i verdensrommet i oktober 1957. Daværende president Eisenhower satte inn store ressurser i r det som ble kalt «The Military-Industrial Complex», som involverte stiftelsen av National Aeronautics and Space Administration (NASA) og Advanced Research Projects Agency (DARPA). På dette tidspunktet skjedde den teknologiske utviklingen så raskt at det virket nesten umulig å forutse hva som ville være det neste store. På nasjonalt nivå var politikerne desperate etter å overgå Sovjetunionen i teknologisk utvikling, og politikken som ble ført innebar å bevilge midler til enhver idé, god eller dårlig, enten via DARPA, NASA eller andre program, noe teknologibedriftene i Silicon Valley utnyttet for alt det var verdt (Loeffler, Interesting Engineering, 2019). Det var så mye midler tilgjengelig at DARPA alene finansierte 70% av all forskning på datateknologi i 1960 (Unherd, 2018). Et av utfallene av denne satsningen ble oppfinnelsen av førstegenerasjons internett, som startet som en åpen utfordring fra DARPA om å skape et nettverk av datasystemer som kunne beskytte den digitale informasjonen dersom et av forskningssentrene skulle bli destruert (Faetherly, Encyclopedia Britannica, 2021). Da NASA annonserte Apollo-programmet og det ble bestemt

at det skulle benyttes microchiper oppsto et gullrush i Silicon Valley. Alle som kunne, begynte å produsere microchiper og i 1964 ble 95% av alle produserte microchiper solgt til det Amerikanske militæret. Utviklingen gikk så raskt at prisen per chip gikk fra \$1000 ved produksjon av første prototype, til \$25 for produksjonsmodellen (Ceruzzi, 2003).

Våpenkappløpet mellom USA og Sovjetunionen ble en gullgruve for hele datateknologiindustrien i Silicon Valley, og samtidig bidro det til å akselerere utviklingen radikalt.

Mobiliseringen av talent, utviklingen av kompetanse, tilstedeværelsen av ressurser og villigheten til å ta risiko åpnet opp et nytt paradigme som over de siste 50 årene har blitt den mest lønnsomme industrien i verden, og Silicon Valley er fremdeles verdens episer for denne industrien.

Hippiebevegelsen på 60-tallet

California var et episer for hippiebevegelsen i California på 1960-tallet, en bevegelse som handlet om mye forskjellig, for ulike involverte. For mange var det en livsstil som ga tilhørighet og en følelse av mening, og et alternativ til en kultur mange Amerikanere var misfornøyde med. På en annen side så var bevegelsen i seg selv politisk motivert, og kan forstås som en motstandsbevegelse mot den militære opptrappingen og den kalde krigen. Verden hadde relativt nylig vært gjennom en masseødeleggelse uten sidestykke, og i Europa ble det dannet fredsallianser og velferdssamfunn. USA derimot fortsatte å bruke store penger på et maktpill mot Sovjetunionen om posisjon som verdensleder.

Det politiske aspektet ved hippiebevegelsen er imidlertid ikke så interessant for denne avhandlingen. Det som er interessant er hva hippiekulturen som en subkultur brakte til stedet jeg har studert i form av verdier, holdninger, normer, kulturelle fakta og mer. For hippiene på 60-tallet, så var bevegelsen et brudd med strukturen i samfunnet. De forkastet mange av normene, idealene og verdiene til forrige generasjon, og ønsket en friere livsstil. Fred og kjærlighet var de dominerende stikkordene. Freden ønsket de i politisk forstand, og kjærligheten ønsket de å separere fra ideen om romantiske relasjoner, en sub-bevegelse som het «Free Love». Denne bevegelsen forfektet kjærlighet til alt og alle, de ønsket at kjærlighet som fenomen ikke skulle forstås som noe som var begrenset til romantiske relasjoner, men i stedet noe som var iboende i mennesket, noe man kunne føle ovenfor alt og alle, mennesker, dyr, planter og natur. Hippiebevegelsen involverte også mange andre fine tanker, slik som åpenhet, frihet, aksept og respekt for alle. Den involverte også en hedonistisk livsstil, definert

av rock and roll, rus og seksuell frigjøring. Et annet aspekt som fikk sterk medfart med samtidens fremstilling av LSD var utforskning av bevisstheten. Tross mye positivt med bevegelsen så var livsstilen som hippie eksperimentell i sin natur, og ikke basert på en sammenhengende livsfilosofi som hadde bestått tidens prøve. På steder som San Francisco ble mobiliseringen av hippier så stor, samtidig som ekstremistiske strømninger akkumulerte stadig flere følgere, at bevegelsen ble fryktet som en trussel mot samfunnsikkerheten og den sosiale orden. Demonstrantene ble etter hvert voldelige, og rusmisbruket satte bevegelsen i et dårlig lys. En seminal hendelse ble drapet på skuespillerinnen Sharon Tate utført av medlemmer i den beryktede Manson-sekten i 1969, noe som la en demper på momentet i bevegelsen etter knappe 10 år med herjinger.

Hippiebevegelsen i seg selv var en motkultur, og en ekstrem manifestasjon av noe som beveget seg i den kollektive bevisstheten. Mange av idéene som drev hippiekulturen var utbredt blant flere enn bare de som adapterte hippiestilen og gjorde en identitet av det, og mange av disse idéene forble en sentral del av kulturen i California. Disse idéene er relatert til liberalisme, frihet, åpenhet, økologisk tenkning, holisme, solidaritet og kommunitet, verdier som var blitt neglisjert gjennom den industrielle og kapitalistiske ideologien som hadde overtatt samfunnet. Mange av de som drømte om en annen måte å leve på valgte å trekke ut av storbyen San Francisco, og Silicon Valley ble etter hvert et populært tilfluktssted for en gruppe likesinnede mennesker.

Startuphus

Feltarbeidet mitt er hovedsakelig gjort i ulike «startuphus» eller «hackerhus» som det kalles på det lokale folkemunne. I denne avhandlingen vil jeg imidlertid utelukkende operere med førstnevnte, og det er ingen vesensforskjell mellom begrepene. Et startuphus er i hovedsak et hus med samme funksjon som et hostel. I slike hus bor som regel mellom 6-24 personer i køyesenger for å finansiere oppholdet. Fenomenet er ikke unikt for Silicon Valley, men har etter hvert blitt karakteristisk for stedet, og faktisk blitt en attraksjon i seg selv. Den opprinnelige årsaken til at folk velger å bo under slike forhold er at bokostnadene er uholdbare for majoriteten av folk. Silicon Valley er det nest dyreste stedet i verden å bo per kvadratmeter, kun overgått av Manhattan i New York. Det billigste stedet jeg kunne finne kostet rundt \$1000 per måned, og var et hus på rundt 100 kvadratmeter med kapasitet på 18 personer. Startup-husene har imidlertid blitt beryktet for sine kreative miljø med gode muligheter for «networking», et ord som stadig går igjen i Silicon Valley. Noen startup-hus hadde husverter som aktivt jobbet med å skape et ønskelig miljø, noe som viste seg å være

utfordrende av en rekke årsaker jeg vil vende tilbake til senere i avhandlingen, mens andre hus «misbrukte» merkelappen i annonseringene for å tiltrekke beboere, noe som gjorde at jeg ved et par anledninger ankom nye hus for så å oppdage at ingenting minnet om det som var promotert.

Startup-hus kan egentlig kategoriseres i tre typer: Den første typen hus er den typen jeg besøkte. Disse husene er åpne på markedet, og har en konstant in- og utstrømming av mennesker. Den andre typen er folk som går sammen om å leie et hus for så å oppleve kontinuitet i huset. Ofte jobber de som bor i slike hus med samme prosjekt, og ofte er de en del av et slags program for en begrenset tidsperiode. Slik program kalles akselerator-program, og er et tilbud for oppstarts bedrifter. Bedriftene får da tilgang på ressurser fra organisatorene av programmet, ofte i form av kompetanse, rådgivning, økonomiske tilskudd, nettverking, utdanning og mer. Noen ganger betaler bedriftene for å være med på slike program, andre ganger gir de fra seg en andel av bedriften sin. Den tredje typen startup-hus er enda tettere koblet opp mot slike program, og kalles ofte for inkubator program. Slike program tilbyr et hus, hvor bedriften kan komme å bo mens de arbeider med et prosjekt, og i bytte mot bosted og evt. andre ressurser tar huseierne eiendel i bedriftene. På grunn av manglende tilgang til de to sistnevnte husene ble mitt feltarbeid hovedsakelig orientert mot førstnevnte type hus, men jeg møtte ved et par anledninger folk som bodde i de to sistnevnte typer husene. Dersom intet annet spesifiseres så sikter jeg i denne avhandlingen til førstnevnte type startuphus.

Silicon Valley som et økologisk system

Silicon Valley er interessant å studere som et slags økosystem. På bunnen finner man unge grundere fra hele verden, som kommer dit med ulike forhåpninger. Disse befinner seg ofte i startup-hus og er eventuelt en del av akselerator eller inkubator program. Dersom de ikke er det så benytter de seg ofte av ulike arrangement som foregår hele tiden, som hovedsakelig er tilrettelagt for nettverking og/eller «pitching». Pitching er et fenomen som har en svært sentral plass i kulturen i Silicon Valley, og handler om at en skal presentere sitt forretningskonsept. Pitching foregår i organisert form, hvor grundere står fremfor investorer og forsøker å overbevise dem om å investere i sine prosjekt, men også i uorganisert form, på åpen gate eller i ulike situasjoner mellom mennesker. Mange vil fortelle deg at du må kunne presentere konseptet ditt på en måte som er skaper forståelse og nysgjerrighet på alt fra 5-15 sekunder alt etter hvem du snakker med og hvordan situasjon du befinner deg i, men den felles forståelsen er at forretningskonsept må kommuniseres raskt. Mange poengterte at man måtte være klare til å pitche i enhver situasjon, for du viste aldri når en mulighet ville by seg.

Det var helt vanlig at dersom man møtte en grunder, så ville de kunne gi deg en innøvd pitch på ulike lengder avhengig av hvor lang tid de hadde, og lengden på pitchen varierte fra 5 sekunder til 20 minutt.

På bunnen av økosystemet finner man altså grunderne som er klare til å selge til enhver tid. Høyere opp i næringskjeden finner man det som kalles «angel investors» eller «seed investors». Engleinvestorene er private investorer som tar en høy andel av aksjene i en oppstarts bedrift på et tidlig tidspunkt i utviklingen. Ofte ligger denne summen på et sted mellom \$25 000 og \$100 000, og sikrer investoren et sted mellom 20 og 25 prosent av eierskapet i bedriften. Formålet med investeringen er å bringe en idé til livs og bevise ovenfor neste runde med investorer at dette er noe å satse videre på. I denne runden skal gründerne hente inn «Venture Capital» (VC). VC-investorer går inn med langt større beløp ofte i flere runder, og har en høyere terskel for å investere. Dette er drømmen til de fleste grunderne i Silicon Valley, fordi når en oppnår VC investeringer mottar man også institusjonelle muskler. Disse investorene er som regel en sammensetning av rike investorer med store nettverk, banker og eller finansielle institusjoner. Det er vanlig i Silicon Valley å plassere sparepengene sine i VC-fond, som disponeres for å investere i oppstarts bedrifter i en viderekommen fase, noe som betraktes av mange som et alternativ til pensjonssparing.

På det tidspunktet VC investorer kommer inn i bildet ønsker de som regel makt over bedriften, og det er ikke uvanlig at de også overtar driften. Fra dette punktet og utover handler det om å putte så mye penger som mulig i bedriften slik at de utkonkurrerer andre i samme segment. Når en bedrift omsider oppnår en markedsledende posisjon oppnås det store målet, som er å bli kjøpt opp av en av gigantene. Disse bedriftene har distribusjonskraft til å skape globale fenomen, og ta bedriftene ut «ut av dalen» og opp på den nasjonale og internasjonale scenen. Bedrifter som Google, Apple, Facebook, Intel og IBM har ingen ambisjoner om å eksperimentere selv i markedet, ettersom risikoen for å mislykkes er så stor. I stedet venter de til en bedrift oppnår en viss posisjon i markedet, for så å kjøpe opp bedriften. Blant disse bedriftene handler det om å eie mest mulig, noe som også gjenspeiles i eiendomsmarkedet, da den erobrende fremtoningen deres er den største drivkraften i å sprengte boligmarkedet. Det foregår en konkurranse blant tech-gigantene om å eie mest mulig eiendom i Silicon Valley, for å være mest mulig synlig. Bare hovedkvarteret til Facebook i Menlo Park består av mer enn 30 bygninger, og minner mer om en by enn et hovedkvarter. Det samme kan sies om Google og Apple sine hovedkvarter, og for øvrig eier disse bedriftene eiendom nesten uansett hvor i Silicon Valley en drar. Det er også blitt en trend at disse bedriftene kjøper og bygger

enorme boligkompleks som de enten deler ut til ansatte eller leier ut til andre. En lokal informant i Palo Alto fortalte at de store teknologiselskapene ansatte alle de kunne finne med kompetanse, selv om de ikke trengte dem selv, men for å unngå at konkurrentene ansatte dem. Han påsto at det ikke bare gjaldt teknologisk kompetanse. Jeg fortalte at jeg ikke var spesielt imponert over matopplevelsene jeg hadde hatt på offentlige steder, og han svarte at det er fordi teknologiselskapene har ansatt hver eneste kokk i hele dalen. En annen informant som jobbet for Facebook og som jeg delte rom med en periode brukte daglig å skryte over hvor god mat han hadde fått på jobb. Ifølge han så var hver bygning i Facebook kvartalet som en egen restaurant med egne spesialiteter. Dersom han ønsket pizza dro han til en bygning og dersom han ønsket hamburger dro han til en annen. De fleste som jobbet for de store teknologiselskapene fortalte at de fikk gratis mat, mens enkelte måtte betale en symbolsk sum for lunsj.

«Økologien» er rigget slik at gründerne bak oppstarts bedrifter har gode muligheter for å realisere sine idéer og lykkes med sine prosjekt, samtidig som de nesten ikke har sjans til å forbli eiere av sine egne skapelser. På det tidspunktet de oppnår venture capital så er de allerede «ute i det åpne», og dersom de ikke er villige til å gjøre de nødvendige ofrene som kreves av investorene, så vil investorene stille seg bak alternative konsept. Konsensusen er at «cash is king», og de som har størst økonomiske muskler, samt distribusjonskraft bak seg vil lykkes til slutt. Flere ganger hørte jeg historier om lovende prosjekt som var først ute innenfor et segment, men som aldri nådde noe sted fordi de ikke var villige til å gjøre nødvendige offer. Da det ene huset jeg bodde i hadde besøk av en «profesjonell pitcher» som tilbød opplæring i pitching fortalte han at ideen og menneskene bak ideen var irrelevant på et visst stadium, fordi så snart idéen var ute i det åpne ville noen med mer penger og nettverk gjøre det samme, og de ville vinne. En eksemplifisering av det er en av mine informanter som fortalte at han jobbet for en hemmelig oppstarts bedrift som han hevdet hadde flere hundre ansatte og \$2 milliarder i startkapital, hvor konseptet var å kopiere Uber, men med mer penger og makt bak.

På den ene siden så eksisterer altså et spill om penger, makt og herredømme, mens på den andre siden så lever unge, håpefulle grundere for sine hjertebarn, uvitende i større eller mindre grad hva de har fremfor seg. Reisen de gjennomgår kan beskrives som en reise fra ånden av Dionysus til ånden av Apollo, ofte fra idealisme til kapitalisme, og dersom de ønsker å bli med videre på reisen vil de måtte svelge en karamell eller to.

4 Feltarbeid

Jakten på fenomenet

Jeg var allerede kjent med fenomenet startuphus før feltarbeidet, og planen var hele tiden å gjennomføre feltarbeidet i slike hus. Forventningene mine var at en kombinasjon av variert kompetanse og konstruktive miljø for gründervirksomhet var å finne i slike hus, og at det eksisterte en slags sosial form (Barth kilde) som ville være interessant å studere. På internett kunne jeg velge og vrake mellom flere titalls alternativ, hvor de ulike husene ble posisjonert på ulikt vis. På generell basis kunne de ulike husene sies å posisjoneres som mer Apollonisk eller Dionysisk, hvor noen ønsket seriøse, hardtarbeidende og ambisiøse beboere, mens andre oppfordret opplevelsessøkende, åpne og kreative mennesker til å flytte inn. Det første huset jeg besøkte var tydelig markedsført som Dionysisk med en utlysning på internettplattformen Air BNB som inviterte «free spirits», «creative people» og «entrepreneurs», under et psykedelisk banner av et redigert bilde av verdensrommet.

Selv om dette huset bar preg av det jeg hadde forstilt meg ble det en stor skuffelse. Da jeg banket på døren ble jeg møtt av en europeisk grunder som bodde i huset, han åpnet døren, svarte på et par av mine spørsmål, men virket ikke spesielt interessert i å påta seg rollen som vert, men gikk heller å sett seg ved en PC og jobbet videre. Like innenfor døren var et relativt lite rom som omfattet 10-12 sitteplasser og var fylt opp av folk som satt og jobbet. Dette rommet var gang, stue og arbeidsområde kombinert, og for øvrig var det så vidt plass til et bur i enden av rommet hvor det bodde en slange. Hele rommet var fylt opp, og det satt rundt 10 personer der og arbeidet i det stille på datamaskinene sine. I kontrast satt en person og snakket aggressivt og høylytt på telefon, en beboer som for denne avhandlingens skyld kan hete Brutus. Jeg fant frem til rommet mitt gjennom en digital innsjekkingsprosedyre, et rom som het «The Steve Jobs Room» hvor Jobs var avbildet på døren. Ved siden av var det et «Bill Gates Room» og et «Richard Branson Room». Rommet mitt var godt over 30° celsius varmt, luktet stram svette og besto av fire køyesenger. Tre av romkameratene mine lå i sengen sin og trykket på telefonene sine og jeg forsøkte å få i gang en samtale med hver og en. To av dem virket fullstendig uinteressert, men heldigvis fant jeg tonen med tredjemann, en robotingeniør fra India. Aldri før hadde jeg møtt en robotingeniør, men på rommet mitt bodde det tre! Likevel så var inntrykket av huset en enorm skuffelse, og jeg begynte umiddelbart å se etter et nytt sted å bo. Dessverre hadde jeg booket huset for tre dager, men på den positive siden ga det muligheten til å se huset fra et mer nyansert perspektiv. I løpet av de neste tre dagene ble jeg bedre kjent med flere i huset, blant annet en annen antropolog på feltarbeid og huseieren.

Etter hvert som jeg stilte huseieren spørsmål om huset, visjonen og miljøet åpnet hun seg opp om utfordringene hun opplevde med å gjennomføre visjonen sin. Hun ønsket at huset skulle være et kult, harmonisk og ha et kreativt miljø hvor unge kreative mennesker kunne komme for å oppleve grunderlivet, utveksle ideer, kompetanse og nettverk, men at de «riktige folkene» hadde en tendens til å forlate huset mens «feil folk» hadde en tendens til å bli boende, og at hun ikke klarte å skape det miljøet hun ønsket. Problemet til de som leier ut et startup hus i det åpne markedet er at de ikke på forhånd kan være selektive til hvem som flytter inn. Det er et paradoks å skulle maksimere inntjening gjennom flest mulig beboere til høyest mulig pris og samtidig kontrollere hvilke typer mennesker som flytter inn. Dette huset hadde en kapasitet på 22 beboere, rommet rundt 100 kvadratmeter, og hadde en månedspris på \$1100. Huseieren fortalte meg om frustrasjonen hun opplevde rundt en spesifikk beboer, den høylytte beboeren jeg fikk inntrykk av da jeg først ankom, Brutus. Hun beskrev han som et råttent eple som ødela miljøet for de andre i huset. Han var også eieren av slangen, men hadde kun anskaffet den for å presse ut en tidligere beboer med slangefobi for så å neglisjere den. Problemet hevdet hun, var at Dominic hadde en høytstående posisjon i Facebook, hvor han hadde makt til å «gjøre som han ville» med andres profiler. I tillegg beskrev hun han som svært destruktiv, og truende til å gjøre ting mot henne dersom hun kastet han ut av huset. Ifølge henne så hadde han blant annet brukt makten sin i Facebook til å ødelegge for en lokal politiker i et Østeuropeisk land, så hun ønsket ikke å teste han. Enten det var Dominics feil eller ei, så var dynamikken i huset ofte slik at folk var stille, mens Dominic ofte var høylytt og om ikke aggressiv, så i alle fall direkte og selvhevdende over telefon. Etter tre dager forlot jeg huset i håp om å komme til et sted som passet bedre mine forventninger. Denne gangen valgte jeg et hus som posisjonerte seg som mer Apollonisk, et hus jeg ble boende en hel måned i, og som jeg senere både besøkte og returnerte til. Dette huset har valgt å kalle for «Gjøkeredet».

Gjøkeredet

Da jeg oppdaget utlysningen på internett trodde jeg at jeg hadde skutt gullfuglen. Huset var akkurat lyst ut, og priset lavere enn huset jeg allerede bodde i. Dette huset var derimot nesten 300 kvadratmeter, med daværende kapasitet på bare ni mennesker. I tillegg var det en del av et nettverk med andre startup-hus, hvor det ble arrangert ukentlige arrangement på tvers av husene. Da jeg ankom huset, ble jeg mottatt av huseieren og en ung gutt ikledd komplett «Steve Jobs kostyme». Han hadde tilsvarende hår, briller, den karakteristiske turlteneck genseren og lys dongeribukse. Etter en rask omvisning fikk jeg en 20 minutter lang

innføring i visjonen de hadde for huset og nettverket, og jeg ble forespeilet en rolle i å utvikle et startup-miljø i huset. Jeg var nemlig den andre beboeren og den første «gründeren» i huset, men ble lovet at flere snart var på vei. Det stemte godt; I løpet av de påfølgende dagene flyttet det stadig inn nye folk. De som var grundere eller hadde grunder interesser ble på en måte «tatt inn i varmen» gjennom å bli lagt til i chat-grupper på Whatsapp og Messenger og koblet opp mot grundere i andre hus, mens de øvrige beboerne nærmest ble ignorert. Et eksempel på det der da Tobi, den første som bodde i huset skulle fornye leieavtalen sin. Han fikk da en høyere pris enn tidligere, mens jeg og andre som var interessert i gründervirksomhet fikk rabatt. På godt og vondt bidro huseieren og hus-manageren til å skape en inn og ut-gruppe mentalitet allerede fra starten av. På den negative siden bidro det til et skille mellom beboerne, der enkelte ble invitert med på arrangement og andre sammenkomster, men på den positive siden så lyktes de i å skape et miljø med et rettet fokus.

Miljøet i Gjøkeredet oppsto imidlertid ikke av seg selv, og heller ikke nødvendigvis på grunn av husvertenes tiltak. De første dagene var preget av store forskjeller mellom beboerne, noen gnisninger mellom enkelte som ikke passert i lag, og store utskiftninger. Mange bodde bare i huset i en eller to netter før de dro videre, og dermed var det ikke nok kontinuitet til å bygge et ønskelig miljø. Noen var også vanskelig å komme i kontakt med, og tilbrakte tiden i huset på rommet sitt. Etter hvert som ting begynte å gå seg til så oppsto det et miljø i dette huset som var akkurat det jeg hadde håpet å finne i utgangspunktet. På et punkt så var vi en godt sammensveiset gjeng som spiste daglige middager sammen, gjorde ting sammen og tok vare på hverandre og nye beboere. Når nye beboere kom til huset så kunne man se nervøsiteten bli til entusiasme i løpet av noen få minutter, og i løpet av en dag var de som regel en naturlig del av gruppen. På et punkt hadde vi det rett og slett så godt at det ble en distraksjon fra våre egentlige formål med tilværelsen. Men samtidig som samholdet og harmonien i huset ble en forstyrrende faktor for våre daglige rutiner, så oppsto nye idéer hver eneste dag. I huset så hadde vi en sammensetning av kompetanse til å gjøre nesten hva vi måtte ønske fra et grunder-perspektiv. Vi hadde digital utvikler, designer, ingeniør, arkitekt, regnskapsfører, markedsfører og enda mer, og vi elsket å «jobbe» sammen, i alle fall i form av å skape idéer og tankeeksperiment. Det var ofte snakk om hva vi kunne gjøre sammen, og etter at jeg forlot huset ble det også stiftet en bedrift i dette huset. I retrospekt er det av interesse i denne avhandlingen å studere hva som bidro til dette miljøet, samt hva som bidro til å oppløse det, for ingen gode ting varer evig. Det skal jeg komme tilbake til senere, men

først ønsker jeg å se nærmere på to hendelser og effekten av en nøkkelperson som bidro til å skape samholdet.

Etter en turbulent uke i starten av oppholdet hvor mange mennesker hadde ankommet og forlatt huset på kort tid så var det igjen blitt stille i veggene. Merkelig nok så hadde konflikter oppstått mellom de av samme nasjon. To kinesiske grundere som arbeidet sammen hadde konstante gnisninger seg imellom, og oppholdte seg helst ikke i samme etasje. Like før bodde tre Indiere i huset, hvor en av dem, Adi, nektet å erkjenne eksistensen av de to andre. Han simpelthen nektet å hilse på, eller se dem i øynene, noe som skapte et vanskelig utgangspunkt for harmoni i huset. Adi hadde på dette tidspunktet nettopp flyttet ut, men stemningen i huset var om ikke fremdeles anspent, så noe taus. Huset hadde dessuten nok plass til at alle kunne finne seg et sted for seg selv hvor de kunne sitte med de digitale enhetene sine å gjøre hva enn de gjorde. Plutselig på ettermiddagen så forsvant både strømmen og internettet i huset, og hver og en ble ledet ut av rommene sine for å finne ut hva som foregikk. Strømmen kom ikke tilbake før etter mange timer, og i mellomtiden rakk alle beboerne å bli kjent med hverandre. Det som var spesielt med denne hendelsen var at *alle* ble litt kjent med hverandre. Som regel så er det sjeldent at alle i et slikt hus er til stede på samme tidspunkt, og enda sjeldnere at alle er orientert mot samme hendelse. Her hadde alle et felles problem, et felles mål, og en kveld å slå i hjel. Vi spilte Billiard, laget middag sammen og endte opp med å ha vår triveligste kveld så langt sammen. De to Indierne som var igjen viste nye sider av seg selv etter å ha tidligere underkastet seg Adis dominans, samtidig som en åpenbar lettelse over Adis fravær ble til entusiasme og glede. Et annen ting vi alle delte var nettopp erfaringen av Adi. Han hadde kommet til huset etter å ha fått ny jobb og hadde store langsiktige planer i Silicon Valley. I løpet av tre dager så rakk han å gjøre sterke inntrykk. Han gjorde flere beboere så ukomfortable at de trakk til rommene sine, og selv sov han i gangen ved inngangspartiet fordi han nektet å dele rom med sin landsmann. Andre dag på jobben fikk han sparken med umiddelbar virkning, og rasende kom han hjem og bestilte første flybillett til Texas, hvor han hadde kommet i fra. Oppholdet hans hadde blitt mer og mer intenst, og til slutt forlot han med et smell. Han var så sint at jeg og Tobi, som var den første beboeren i huset brukte en hel dag på å roe han ned. Derfor var det virkelig som en stille stund etter en storm dagen etter at han hadde forlatt huset. Lettelsen som hans Indiske landsmenn opplevde dagen derpå var nok delt av flere, og når ting har vært vanskelig så oppstår det gjerne rom for forsoning.

Dagen etter strønbruddet oppsto en ny katalysator, denne gangen i en personifisert form, nemlig ankomsten av «Idealisten Jeb». Jeb kom inn med helt andre holdninger enn det som forbindes med Silicon Valley. Han var nærmest fanatisk opptatt av miljøet, hadde ingenting til overs for kapitalisme, ønsket ikke å jobbe for en profitt-basert bedrift, men var i stedet ankommet Silicon Valley for å plukke søppel fra gatene for en non-profit-organisasjon. Som person var han veldig utadvendt, på konstant jakt etter å bringe frem latter hos andre, og usedvanlig godhjertet. Han ankom huset med 24 øl, og det første han sa var «I'm no alcoholic, this is just a welcoming gift». For andre dag på rad laget vi middag sammen i huset, og det gikk ikke lang tid før Jeb dro bort på nærbutikken og kjøpte 24 øl til. Denne kvelden var den første som kunne minne om en fest i huset, men «festen» sluttet ikke med det første. I løpet av de neste to ukene så spiltes det musikk fra morgen til kveld, og etter lange arbeidsdager hvor Jeb var ute å «reddet verden» fra søppel, så kom han som regel hjem med en kasse øl og en energiinnsprøytning i form av sitt gode humør. Samtidig så opplevde vi kontinuitet i form av lite utflytting, og over en liten periode var vi omtrent de samme åtte personene som bodde sammen. Alle hadde opplevd samme ankomst, de ankom huset, stortrivdes nærmest umiddelbart, og forlenget oppholdet like raskt. I løpet av denne perioden opplevde vi også en unik situasjon i bakgården som bidro til å skape et enda sterkere fellesskap ...

Oppfostring av etterlatte kolibrier

En dag jeg var ute i bakgården så oppdaget jeg et fuglerede, hvor en fuglemamma satt tålmodig på sin plass. Jeg og de andre som bodde i huset synes det var veldig hyggelig, og vi antok at hun hadde et par egg liggende i redet hvor hun så trofast satt og ruget. Etter noen dager begynte hun å forlate redet, og vi antok da at eggene var klekket, og at hun var på jakt etter mat. Vi bestemte oss for å klatre litt for å få antakelsen bekreftet, men hver gang vi nærmet oss redet så kom fuglemor plutselig tilbake, og prøvde som regel å lokke oss i en annen retning. Men vi fikk tatt en titt, og der lå det to miniatyr-versjoner av fuglemor. For alle som bodde i huset så var dette en spesiell opplevelse som bidro til et samhold i gruppen. Ingen var likegyldige til den lille prosessen som foregikk i bakgården, og vi brukte stadig å være ute å plage fuglemor med våre beste intensjoner. Folk ønsket å ta bilder, mate fuglene, prate til dem, eller bare se på dem. Men for fuglemor var nok situasjonen ganske stressende. En dag da hun forlot redet for å hente mat, så forble hun borte. Det gikk dager uten at hun var å se, og i fugleredet kunne vi se utmagrede små fugler, konstant skjelvende, og gapende etter mat hver gang noen kom i nærheten. Vi forsøkte å kjøpe fuglenektar å henge opp i nærheten

slik at moren eller andre kolibrier skulle komme til unnsetning, og en ung franskmann som bodde i huset valgte på et tidspunkt å mate fuglene med kylling, noe som skapte kontrovers i huset. Noen poengterte at det var en form for kannibalisme, mens andre hadde lest seg opp og fremmet at de var nødt til å få proteiner for å overleve. Mens situasjonen ble diskutert blant beboerne i huset, og vi begynte å bli stresset over de døende fugleungene i bakgården så skjedde plutselig det vi hadde håpet på, og som vi også hadde lest på internett kunne skje, nemlig at en annen kolibri-fugl kom til bakgården vår, og tok på seg ansvaret for å skaffe mat til fugleungene. Den nye fuglen kom flere ganger om dagen, i minst en uke, med mat til de sultne fugleungene, helt til de en dag var klare til å forlate redet. Plutselig fløy de av gårde, og plutselig var alt over. Kanskje drev vi bort den opprinnelige fuglemoren, kanskje bidro vi til å tiltrekke fostermoren med nektaren vi satt ut, eller så var det bare naturen som gikk sin gang. Uansett så ble dette lille dramaet av en av naturens mest hellige og naturlige prosesser en samlende faktor for oss som bodde i huset. Mekanismene som ligger til grunn for det er nok mange, men jeg ønsker å trekke frem en som virker ekstra relevant. Først og fremst så oppsto det et felles ønske om å se til at disse fuglene fikk vokse opp å starte sine liv, og når mennesker har et felles ønske, og et felles mål, så kan det oppstå et samarbeid, men dette tilfellet hadde særegne aspekter som gjorde det til noe mer. Det var nemlig et felles ønske som var tilsynelatende uselvvisk motivert hos alle involverte, samtidig som det var et ønske om å bistå i en av naturens prosesser. Vi viste alle at vi ikke kom til å «få» noe i materiell forstand for innsatsen vår, i stedet så var alt sammen basert på en genuin empati, ikke for et annet menneske, men for to små dyr. Min hypotese om denne situasjonen er at fellesskap kan oppsto som følger av samarbeid, og samarbeid kan oppstå som følger av felles ønsker og mål, men desto færre baktanker, eller egoistiske intensjoner som er involvert i samarbeidet, desto større rom er det for samhold og fellesskap som en naturlig konsekvens av samarbeidet. Dette huset var nemlig det huset hvor vi utviklet det beste fellesskapet av de husene jeg bodde i, og dette var en av situasjonene som i vårt tilfelle bidro til å skape det fellesskapet.

Historien om kolibriene forteller kanskje en interessant historie om samarbeid, en type samarbeid som gjerne etterstrebes i Silicon Valley, og som samtidig er paradoksal i sin natur. Paradokset er at et slikt samarbeid som har et idealistisk utgangspunkt, ikke lar seg kjøpe eller skape på kommando, men krever en rekke naturlige «ingredienser». Samarbeid om prosjekter er sentralt i Silicon Valley, og dette lille «prosjektet» hadde mange av de kvalitetene som ofte etterstrebes. Kjentegn med dette samarbeidet var at de som deltok tilsynelatende gjorde det uten baktanker om egeninteresse. Det kan naturligvis ikke utelukkes at noen deltok av en

slags form for sosial ønskelighet, for eksempel ved at de ønsket å være en del av et fellesskap, og dermed fattet interesse for fuglene, men også denne intensjonen er til en viss grad idealistisk. Kanskje var det noen som deltok for å forsøke å imponere de andre i gruppen, en intensjon som kan sies å være litt mindre idealistisk, men fremdeles ikke veldig kynisk og egoistisk.

Det jeg synes er interessant med denne situasjonen er imidlertid at den hadde en samlende effekt på gruppen i huset, og situasjonen hadde i seg selv nærmest en initierende effekt på nykommere i huset da de som regel fattet interesse for situasjonen, og nærmest umiddelbart ble en del av det og ønsket å bidra. Dette er akkurat det man som leder ønsker å oppnå for en gruppe, at de skal ha et genuint ønske om å delta og bidra i en prosess, hvor man legger sine egoistiske intensjoner og egeninteresser til side, og heller lar seg motivere av gruppens eller prosjektets behov.

For gründere, så vel som for musikere som er en del av et band eller en gruppe, eller for øvrig noen som er en del av et lag, så ønsker man å finne frem til den dynamikken som gjør summen av helheten større enn summen av hver part hver for seg, gjennom at man klarer å skape en slags positiv symbiose. En slik situasjon kjennetegnes ofte av harmoni og «communitas», og er et særlig godt utgangspunkt for et samarbeid. En ting som ofte kan ødelegge for en slik dynamikk er egeninteresse, baktanker og egoistiske intensjoner som ikke har gruppens vel som det primære formål. Dersom fokuset er rettet mot et felles mål, og egoistiske intensjoner ikke blandes inn, så har gruppen en god mulighet til å fungere som en organisme i stedet for en gjeng separate «organer».

Resultater kan oppnås gjennom intern konkurranse så vel som samarbeid, og i ulike kontekster kan de ulike strategiene være mer enn mindre ønskelig. Det som skjedde i dette huset var imidlertid at grunnlag for samarbeid oppsto gjennom en situasjon som plasserte alle på «samme lag». Videre i dette huset, så skjedde en rekke ting som ikke skjedde i de andre husene jeg bodde i. For eksempel så delte vi langt flere måltid, og folk fungerte sammen nærmest som en liten familie. Mange hadde felles mat, planla turer på butikken hvor man handlet inn til fellesskapet og delte måltider. Ved noen eksempler så laget enkelte ekstra mat til frokost som de delte med andre. Til sammenligning så ble det sjeldent laget felles middager i andre hus, folk klaget heller over manglende plass i kjøleskapet, eller at andre hadde spist maten deres. I dette huset så var det heller slik at folk gjorde maten sin tilgjengelig for fellesskapet. Harmonien i huset hadde for øvrig flere aspekt. Det oppsto en

romantisk relasjon, en oppstarts bedrift, og vi dro på flere arrangement og utflukter sammen. Alt dette kan naturligvis ikke tilskrives samarbeidet om kolibriene, men det var en viktig faktor som la grunnlaget for at disse relasjonene kunne blomstre. Jeg mener heller ikke så si at summen av hver part ble så mye større enn hver part i seg selv, det er jo ikke slik at vi som bodde i huset ble en slags superenhet som bidro til stor verdiskapning, men dynamikken som oppsto hadde mange av de elementene som kanskje kreves for en velfungerende enhet, og graden av harmoni la til rette for åpne samtaler hvor vi lærte mye av hverandre, og kanskje fikk vi til og med det beste ut av hverandre.

Etter å ha opplevd et par startuphus så oppdaget jeg hvilke faktorer som bidro til gode samhold i husene, og hva som hadde en motvirkende effekt, og jeg forsøkte etter hvert å ta med meg de positive tingene jeg hadde erfart til nye hus. Dette førte til noen oppdagelser om innsats for en gruppe som i alle fall for meg personlig virker sant. I enklest mulige forstand så er det noe slik som at en og samme innsats kan koste ulik mengde energi, eller så er det noe slik som at energikostnaden er den samme, men den energien en mottar i retur er ulik, basert på intensjonene bak handlingen. Kanskje kan ideen belyses bedre gjennom eksempel: Når en gjør et tiltak, så kan det påvirke en selv og andre på forskjellig vis. Dersom en gjør noe utelukkende for seg selv, og som ikke påvirker andre på noe som helst vis, så har det en gitt energikostnad. En er alene om denne energikostnaden fordi handlingen angår ingen andre. Dermed må motivasjonen og energien handlingen koster komme fra innsiden den ene personen, og ingen andre. Lykken over det positive utfallet, mestringsfølelsen, eller hva enn som kommer ut av situasjonen må personen også ha for seg selv, noe som tenkelig kan redusere følelsen av mening handlingen gir.

Når en person gjør noe for andre derimot, eller sammen med andre, så foregår prosessen på en helt annen måte. Motivasjonen og energien som kreves kan nemlig ikke bare hentes fra den ene personen, men også fra andre involverte. Deres ønsker, verdier, mål eller velvære bidrar med motivasjon og energi til å utføre handlingen, samtidig som det eventuelt positive utfallet av handlingen i seg selv kan deles og dermed forsterkes, samt tolkes i sammenheng med flere enn bare en selv, noe som er iboende meningsfylt. Med andre ord så kan en handling som gjøres for og/eller med andre utføres med mer letthet, gi mer energi (og på den måten oppfattes som å koste mindre energi), samt oppleves mer meningsfylt.

Personlig opplevde jeg det gjennom å implementere positive ting jeg plukket opp i tidligere hus, i de nye husene jeg flyttet til. For eksempel så gjorde jeg en vane av å invitere

alle i huset til middag da jeg ankom et nytt sted, noe som ga alle som bodde der muligheten til å tilbringe tid sammen og dele en positiv opplevelse. Det som var overaskende for meg var at slike tiltak ikke kostet meg noe energi. Heller så fikk jeg energi av å bidra med noe som var samlende for andre mennesker, og gleden og takknemligheten de utviste ga meg personlig mye mere energi enn det kostet å lage maten. Også den økonomiske kostnaden ble irrelevant i en slik sammenheng. Hadde jeg etter middagen reist meg opp og sagt at alle måtte gi meg \$5 hver så ville det ødelagt hele opplevelsen, og det ville tatt fra *meg* gleden jeg opplevde av andre glede.

På et personlig nivå ble dette en viktig oppdagelse for meg, da jeg innså hvordan dette var overførbart til gruppe-dynamikk på generell basis. Hypotesen er omtrent slik at energikostnaden for en handling som fører til et positivt utfall for en gruppe er lavere enn kostnaden for en handling som fører til et positivt utfall for bare en selv. Denne hypotesen har naturligvis visse forbehold. Så snart handlingen forventes, oppleves som en plikt, eller ikke imøtekommes med en positiv respons så forsvinner det positive energi-utbytte. Dette opplevde jeg også da en beboer fra India begynte å mase og nærmest kreve at jeg skulle begynne med middagen så snart klokken tikket 5PM.

Denne opplevelsen har sammenheng med historien om kolibriene fordi også her ga handlingene et positivt energi-utbytte. Å hjelpe fuglene opplevdes ikke som noen byrde, og alle gjorde det med glede. På samme måte så begynte andre å gjøre egne tiltak med glede da jeg laget mat i de senere husene jeg besøkte. Folk begynte å dekke på bordene, tilby seg å vaske opp, og i enkelte tilfeller begynte til og med folk å rydde og vaske i resten av huset. Jeg tolket dette som at folk kan få en motivasjon og en energi til å bidra til fellesskapet gjennom andres inspirerende handlinger. Det kan naturligvis være en følelse av plikt som aktiveres av andres innsats, men en forpliktelse gjøres ikke med samme glede og letthet, noe jeg observerte i de rundt. Det jeg tror foregår i begge disse historiene er at folk blir inspirert, motivert og får energi til å gi av seg selv til en gruppe, av en ren intensjon, som igjen etterlater et positivt utbytte av livskraft. Dette er en viktig innsikt for studiet av gruppedynamikk, fordi det er ofte dette man ønsker i en gruppe, at deltakerne bidrar frivillig, på egne initiativ, med letthet og glede, og at man sammen kan skape noe positivt. Gjennom å analysere tilstedeværelsen og fraværet av faktorene, samt fellesnevnerne i vel fungerende og mindre fungerende gruppedynamikker, slik som de beskrevet her, så kan man kanskje predikere utgangspunktet for at en gruppe skal kunne oppnå positive symbioser.

Alle gode ting må ta slutt

Min opprinnelige plan var å bo i Gjøkeredet i en eller to uker, men delvis av trivsel og delvis fordi jeg følte at jeg enda kunne samle interessante data, så ble jeg værende der lenger. Men for hver dag som gikk så følte jeg at trivsel var den dominante årsaken til at jeg ble, og til slutt innså jeg at prosjektet mitt var i ferd med å stagnere ved at jeg ble værende. Jeg bestemte meg for å reise videre én uke, med en tanke om at jeg kunne returnere til Gjøkeredet dersom jeg ønsket det. Når jeg dro så hadde jeg inntrykk av at «gullalderen» i huset var ved veis ende, men det var vanskelig å sette fingeren på hvorfor, samtidig som jeg i ettertid kan se noen tydelige mønster. Et av problemene for meg personlig var at jeg var blitt kokken i huset, og hver eneste dag laget jeg middag til minimum fire andre. Det som hadde startet som en hyggelig gest og blitt mottatt med takknemlighet var nå blitt en selvfølge noe som gjorde at det som hadde følt som en gave som ble gitt med glede nå hadde blitt en plikt.

Romkameraten min hadde vært på utkikk etter jobb i en måned, og fremfor å gjøre de tiltakene han burde gjort så hadde han fortapt seg i den dionysiske ånden i huset, og etter hvert som tiden gikk tok det en stadig større toll på humøret hans. «Kjernen» i huset, altså de som bodde lengst sammen, besto av syv menn og en kvinne. Etter flere uker med samhold og gode øyeblikk sammen begynte det å danne seg romantiske følelser og/eller begjær fra flere menn rettet mot én kvinne, noe som begynte å komplisere relasjonene i gruppen. I tillegg så ble kapasiteten i huset utvidet fra ni sengeplasser til 16, og senere enda flere, noe som igjen skapte mer inn og ut -strømning, og mindre kontinuitet. Etter fire uker i Gjøkeredet var tiden moden for en forandring, og jeg bestemte meg for å prøve ut to nye hus, først fire dager i Santa Clara, og så tre dager i San Francisco.

Veien videre fra Gjøkeredet

Etter et par måneder på feltarbeid, og etter å ha opplevd både vellykkede og mislykkede gruppe-dynamikker ønsket jeg å bringe med meg de positive komponentene til det neste huset jeg skulle bo i. Med vellykkede og mislykkede mener jeg gruppe-dynamikker som klarer å skape synergieffekter i form av positivt utbytte i livskraft, og de som er undertrykkende for en andel av deltakerne. Jeg hadde sett eksempler på hvordan en person kunne «stjele» energien, livskraften og kreativiteten fra en gruppe, og etterlate de resterende gruppe-deltakerne i en tilstand av lav energi, livskraft og kreativitet. Jeg hadde også sett hvordan mennesker kunne komme inn i en gruppe og oppleve økt energi, livskraft og kreativitet, gjennom å entre gruppens dynamikk og bli en del av symbiosen. På dette tidspunktet begynte jeg å identifisere noen faktorer som bidro til en slik dynamikk og ønsket å

se om jeg kunne bringe det til et nytt sted, og bidra til å endre miljøer til noe positivt for alle deltakerne.

Neste stopp

Det neste huset lå i et relativt fint strøk i Santa Clara, og hadde god standard. Prismessig var det et steg opp, og derfor ble det med noen få dagers opphold. Det var kun syv andre beboere i huset, og de hadde også hatt relativt høy kontinuitet blant beboere. Dynamikken i huset var allerede god, og de trengte ikke mine bidrag for å opprettholde harmonien, men det var imidlertid én ting de manglet, nemlig middagen. Da jeg først kom fikk jeg en god mottakelse, spesielt av Steve, en ung musiker som arbeidet som vasker på et medisinsk laboratorium. Selv om arbeidet ikke var «fancy» som han sa, så tjente han så godt at han faktisk hadde kommet til Silicon Valley for en slik jobb. Samtidig som han betalte over \$1000 i måneden i bokostnader tjente han godt nok til å sette av 10% av lønnen hver måned, og investere det i kryptovaluta. I ettertid har vi holdt kontakt, og allerede to år etterpå har han tjent så godt at han sammen med venner leide en yacht i påskeferien. Steve viste meg rundt i huset, og kjørte meg til de nærliggende fasilitetene. Han viste meg et dusin steder for kjøp av hurtigmat. I det vi kjørte forbi diverse fast-food kjeder sa han: «here's your Monday dinner, here's Tuesday, Wednesday, Thursday and Friday!» Jeg flirte og svarte: “I don't think so, I want to make a dinner for everybody in the house, so please show me a fresh food market instead”. Han så rart på meg, med et litt forvirret blikk og sa: “Do you cook?» Første gang jeg hørte den var jeg trolig like forvirret som Steve i blikket, men dette var allerede en gjenganger så jeg flirte bare og sa: «Yes, believe it or not». Dette var nemlig en vanlig respons blant Amerikanerne jeg møtte, som om det å lage mat var en kunst for de spesielt opptrente. Da vi kom tilbake til huset fikk jeg det samme spørsmålet av en av de andre beboerne: «Do you cook?»). Personlig har jeg vokst opp i en by uten fastfood på hvert gatehjørne, og det å lage middag har vært normen heller enn unntaket. Her virket det nesten helt fjernt. Ingen av beboerne viste hvordan ovnen fungerte, og på et punkt sto alle i huset rundt ovnen og prøvde å få den til å fungere. Den ene beboeren sa: “I have lived here for over a month, and nobody has cooked in this kitchen”. Allerede før middagen var påbegynt hadde situasjonen bidratt til å skape et lite fellesskap, både fordi alle var samlet på kjøkkenet i påvente av et felles «prosjekt», men også fordi hele situasjonen var så komisk at alle måtte le. De hadde altså bodd sammen i ukesvis, men ingen viste hvordan ovnen fungerte. Og det faktum at de var overasket over at det gikk an å lage sin egen mat, eller at det var noe folk gjorde på daglig basis ble etter hvert satt i perspektiv, og alle sammen innså hvor fjernt fra en naturlig livsstil

det egentlig var. Den ene indiske beboeren sa at han brukte å lage mat hjemme, men ikke her fordi det var ingen andre som gjorde det og det var så mange billige og gode alternativer i nærheten at han trengte ikke å bruke tid på det. Vi snakket mye om dette utover kvelden, fordi jeg ønsket å finne ut hvorfor en slik norm tilknyttet matlaging ble opprettholdt, særlig ettersom jeg kom fra et hus hvor middagen hadde vært samlingspunktet og en tid for å dele gode opplevelser. Den kvelden konkluderte vi med tre ting: 1) Økonomiske insentiv: Gode råvarer var i seg selv dyrere enn hurtigmat, og derfor var det lønnsomt å velge hurtigmat fremfor å lage maten selv. 2) Tidsbesparing og tilgjengelighet: Hurtigmat var over alt å finne, men matbutikker med gode råvarer var sjeldnere. For å få tak i slikt måtte vi ofte kjøre flere kilometer, mens hvert eneste nabolag har tilgang til flere hurtigmatkjeder. Samtidig så regjerer en holdning om at «tid er penger»; Minstelønnen i Silicon Valley er ca \$16 per time, noe som kan tolkes som at én time med matlaging har en kostnad på \$16 i tillegg til måltidets kostnad i seg selv. Med en slik tankegang blir altså kostnaden for å lage mat selv radikalt dyrere enn kostnaden for hurtigmat. 3) Avhengighet: Dette poenget var ikke alle like enige i, men det var noe jeg mente bestemt, og som kanskje var enklere for meg å bemerke ettersom jeg ikke hadde samme avhengighet til hurtigmat som de andre. Hurtigmaten de var vant til å spise inneholdt mengder sukker, salt og fett som er fullstendig hinsides et normalt norsk måltid. Dessuten inngikk en eller annen form for frityr i en stor andel av hurtigmat alternativene. Dette gjelder på langt nær alle alternativer, for det skal også nevnes at det foregår store strømminger tilknyttet helse og sunt kosthold, særlig i California generelt, men også de som følger slike trender har en tendens til å kjøpe maten de spiser ferdig produsert. En annen ting som er interessant å bemerke i forhold til matvanene er at de færreste hushold har god kvalitet på vann, og dermed kjøpes drikkevann i butikk. Drikkevannet er imidlertid dyrere enn andre alternativ, som for eksempel brus, og resultatet av det er at folk ofte drikker andre ting enn vann. Tatt i betraktning at California er varmt, og at væskeinntaket derfor er langt høyere enn for eksempel i Norge, så er det uheldig for folkehelsen at det inntas så mye væske i form av brus, saft, milkshake, juice og smoothies (som til tross for å være posisjonert som et sunt alternativ ofte inneholder like mye kalorier som brus og juice).

Uansett så endte vi opp med et hyggelig måltid som hadde en positiv effekt på gruppedynamikken, og i løpet av de neste dagene hadde vi et par gode middager sammen. I samme hus flyttet to unge grundere inn, og selv om de kun bodde der i to dager så hadde vi gode øyeblikk sammen under middagene. De satt så stor pris på det, at da de noen uker senere hadde flyttet inn i sitt eget hus, inviterte gjengen som hadde bodde sammen tidligere på

middag for å gjengjelde «tjenesten». Dette var nok ikke et forsøk på å oppnå resiprositet eller balanse i relasjonene, men heller en slags unnskyldning for å invitere til besøk. Med unnskyldning så mener jeg at det hjelper å ha en slags årsak for å ta sosiale initiativ. For eksempel så ville det ikke vært like enkelt for meg når jeg flyttet inn i nye hus og si: «I kveld ønsker jeg at alle sammen samles slik at vi kan være sammen». Middagen er nødvendig som en slags unnskyldning, eller årsak til at man skal møtes, men selv om middagen i seg selv betegnes som primær, så er den egentlig av sekundær betydning. Det man ønsker er å bringe mennesker sammen og ha en positiv opplevelse, og middagen i seg selv er et supplement heller enn attraksjonen i seg selv, og derfor er den viktig som en samlende faktor som gir en grunn til å dele øyeblikk sammen.

Da jeg først ankom huset så var det ingen problemer, men beboerne tilbrakte ikke tid sammen. De hadde god tone seg imellom, men ikke sterke relasjoner. Når jeg spurte hva de gjorde sammen på kveldene, besto ingen av svarene av ting de gjorde sammen som gruppe. Steve likte å sitte for seg selv i garasjen og lage musikk, andre fortalte at de dro ut av huset å gjorde diverse ting, noen likte å se på TV eller slappe av på PC og telefon, men ingen av beskrivelsene inneholdt å gjøre noe sammen som gruppe. Årsaken kan være så simpel som at de manglet middagen, eller en annen samlende aktivitet som ga dem en «unnskyldning» til å gjøre noe i fellesskap.

Tilbake til Gjøkeredet

Etter én uke på reise bestemte jeg meg for å dra tilbake til Gjøkeredet. Den siste uken hadde vært veldig forfriskende, og selv hadde jeg hatt et fantastisk eventyr. Likevel savnet jeg Gjøkeredet og det som hadde blitt nesten som en familie for meg. Men da jeg kom tilbake var dynamikken i huset drastisk forandret. Min tidligere romkamerat ble stadig mer alkoholisert og deprimert over situasjonen sin ettersom han ikke fikk jobb. Da jeg kom tilbake til huset lå han og sov midt på dagen med en flaske sprit ved sengekanten. Jobb tilbrakte stadig mindre tid i huset, kjøkkenet så ut som en svinesti, de romantiske følelsene flere menn delte ovenfor en og samme kvinne var erstattet med følelser av sjalusi og mistillit, og for øvrig var huset stappfullt av mennesker. Det verste var at folk sov på alle mulige steder i huset fordi det ene rommet hadde fått veggedyr, og flere av beboerne var fulle av røde stikk på kroppen. Fuglene var borte, og det samme var det gode miljøet, og det andre opphold i Gjøkeredet var over i løpet av noen få dager. I en liten periode reiste jeg litt rundt, og var innom et par hus som viste seg å være lite fruktbare for feltarbeidet, før jeg til slutt fant et siste stoppested.

Et hus i dvale

Det siste huset jeg besøkte var det billigste startup huset annonsert på Air BNB i hele Silicon Valley. Huset hadde et soverom, og stuen var gjort om til to «soverom» ved å henge et laken fra taket som dermed delte stuen i midten. Huset hadde kapasitet på 16 personer, og kun et bad. Da jeg først ankom trodde jeg huset var tomt, mens hus-manageren ga meg en omvisning, men innså etter hvert at det lå et halvt dusin mennesker i hver sin køyeseng. Hver og en lå de og trykket på telefonene sine, og et par av dem kikket apatisk opp og mumlet «hi». Etter å ha bodd i mange ulike hus allerede kunne jeg raskt se problemer og løsninger. Jeg tok en runde og hilste på alle personlig, og foreslo at jeg skulle lage middag til alle sammen neste dag, ettersom jeg ankom sent første dag. Neste dag satt jeg ute og drakk kaffe på morgenen, og hus-manageren kom ut og vi begynte å prate. Han var en slags sjamanistisk type som likte å rense huset med røkelse, og var svært opptatt «det åndelige aspektet av livet». Han hadde bodd flere år i Silicon Valley, og hjalp meg med å forstå mange av de esoteriske konnotasjonene som var tilknyttet en del av sjargongen i California. For denne avhandlingens skyld har jeg kalt han «Dwight». Jeg fortalte han om de ulike husene jeg hadde bodd i, hva som var forskjellig, hva som var fordeler, ulemper, problemer, løsninger og mulige forbedringer, og han ble svært nysgjerrig på mine erfaringer. Huset var organisert slik at uteområdet lå like ved soveromsvinduene som sto åpne, og dermed kunne alle som lå på soverommet overhøre samtalen. Vi ble sittende i flere timer å prate entusiastisk. Jeg fortalte om feltarbeidet mitt, han fortalte om sine visjoner for huset, og etter en stund kom en av beboerne ut og sa: «it's like a never ending live podcast out here!». Jeg fortsatte å fortelle om de positive aspektene ved de andre husene jeg hadde besøkt, og hus-manageren foreslo entusiastisk at vi skulle foreta endringer i huset med en gang.

Jeg hentet den bærbare høyttaleren min og satt på litt musikk, vi åpnet persiennene som hadde vært lukket i ukesvis, og plutselig følte det som om vi var på en solfylt plass, hvor det tidligere hadde vært mer som en kjellerfølelse i huset ettersom ingen lys hadde sluppet inn. Jeg fortalte om hvordan garasjen ofte hadde blitt brukt som oppholdsrom og kontor i andre hus, og hus-manageren begynte å rydde i garasjen slik at den kunne brukes til noe. Et par dager senere fikk han også innvilget et lite budsjett av hus-eieren til innkjøp av stoler, bord og møbler slik at garasjen kunne utnyttes.

Tilbake til dag to, så skulle det ikke mer til enn litt musikk, litt lys og litt mat i fellesskap, og plutselig var stemningen i huset radikalt transformert. Bidraget mitt kostet meg så utrolig lite, men nesten alle som bodde i huset kom og takket meg for å ha inkludert dem i

samtale og gitt dem en positiv opplevelse med mat og hygge. Personlig følte jeg mer taknemlighet enn noen gang i hele mitt liv, over å få muligheten til å komme til et sted å bidra på en så positiv måte. Samtidig var det nesten hjerteskjærende hvor lite som skulle til for å foreta en så stor endring. Jeg innså at de menneskene som knapt så opp fra telefonen sin da jeg ankom ikke ønsket å være uhøflig, men i realiteten var livredde. De var unge mennesker som var kommet til en ny plass, uten noen venner eller bekjente, og de lå egentlig bare og trykket på mobiltelefonen sin i en køyeseng av ren frykt og ulykkelighet. De var 16 personer som levde sammen på mindre enn 100 kvadratmeter, i et mørkt hus, og de fleste av dem hadde ingen relasjon til hverandre. På grunn av rollen min som antropolog snakket jeg med hver eneste personlig, og flere fortalte meg at de hadde vært ulykkelige og følt at de hadde gjort en feil ved å komme hit, men at de nå endelig følte seg komfortabel. De siste dagene av feltarbeidet ble tilbrakt i dette huset, og endte opp med å bli noen av de mest givende dagene i mitt liv. Vi delte både frokoster og middager, gjorde bakgården og garasjen om til fellesarealer, noe som tidligere manglet fordi stuen var gjort om til soverom, og den dagen jeg dro lå ingen i sengene sine lenger, i stedet så var det folk både i garasjen og i bakgården og holdt på med forskjellige ting.

Erfaringene fra tidligere hus, all tiden jeg hadde til rådighet, og den naturlige rollen jeg hadde som feltarbeider gjorde at jeg fikk muligheten til å utgjøre en forandring i livssituasjonen til mange mennesker. Til gjengjeld fikk jeg fantastiske opplevelser og nye vennskap, men også ny innsikt. Før feltarbeidet hadde jeg et bilde av gruppedynamikk, synergieffekter, og hvordan mennesker kunne krympe eller vokse avhengig av det, et bilde som ble formet videre gjennom erfaringene i de tidligere husene, men i dette huset fikk jeg muligheten til å ta teorien i bruk i et praktisk eksperiment. For i dette huset, i motsetning til det forrige, så var folk allerede krympet. Jeg visste at dersom jeg kunne inkludere alle i huset, og skape en felles opplevelse for alle, så kunne ting forandre seg radikalt. Det kan være vanskelig å forstå hvor nedbrutt en kan føle seg i en slik situasjon som mange var i, men jeg viste det allerede av egen erfaring. De tre første dagene av feltarbeidet hadde jeg selv følt det som at jeg bodde sammen med 17 fremmede i et lite hus. I dette tilfellet lå 12 personer i et mørkt, varmt, svett og illeluktende rom. Riktig nok var rommet delt i to med lakenet som hang fra taket, men dette skapte kun en visuell illusjon av to separate rom. Samtidig var nesten samtlige i huset kommet til et nytt sted, uten venner eller bekjente; de betalte rundt \$1000 i måneden for denne opplevelsen, og det er i den sammenheng enkelt å forestille seg at mange begynte å tvile på avgjørelsen sin. Et annet aspekt er at mange av beboerne var unge

programmerere, folk som trivdes best i sitt eget hode eller på internett, og dermed ikke var komfortable med å ta sosiale initiativ for å bygge relasjoner. Denne situasjonen viste hvor kort veien var fra en destruktiv gruppedynamikk til en livsfremmende symbiose.

Diskusjon og analyse

Smeltingen

Kulturen i Silicon Valley kan forstås i mange lag. Først og fremst så eksisterer det ikke en lang tradisjon på stedet ettersom det har vært lite befolket frem til nyere tid. På grunn av det er det tenkelig at kulturen er mer mottakelig for forandring, ettersom det eksisterer mindre motstand fra sterke kulturtradisjoner. Normene og verdiene fra gammelt av ligger trolig ikke like dypt i den kollektive bevisstheten som for eksempel samfunn som er preget av en rikere historie. For eksempel så ligger det ikke gamle folkefortellinger eller myter til grunn for normer, idealer og verdier i samfunnet. Jeg spurte mange informanter om de kjente til noe slikt, men ingen av de lokale kunne fortelle en eneste slik historie. I stedet fortalte de historier om Steve Jobs som etablerte verdens største selskap i en garasje, hippiebevegelsen eller militærkomplekset.

Det merkes at man er i USA, for dalen er ikke isolert fra den innflytelsen som spres på det nasjonale nivået. Folk i Silicon Valley er naturligvis eksponert for mye av det som preger den kollektive bevisstheten i landet, gjennom media, underholdningsindustrien, nasjonale helter, idealer og kulturelle fakta som for eksempel at USA er mulighetens land, eller det beste landet i verden. Samtidig er de enda mer preget av det som er nærliggende, og det er tydelig mye «California» i Silicon Valley. Men stedet har likevel aldri vært sterkt dominert av «Amerikansk kultur». Helt frem til 1847 var California en del av Mexico, og det Meksikanske preget på kulturen er fremdeles tydelig i form av blant annet etnisk distribusjon, språk og matkultur. Men min opplevelse var at diversiteten av kulturer var så høy at det var vanskelig å finne tydelige trekk som strakk seg på tvers av ulike miljø. Mange kulturer er segmentert rundt omkring i dalen, og man finner for eksempel nabolag og bydeler som er dominert av bestemte kulturer. Noen nabolag er for eksempel nesten utelukkende forbeholdt meksikanere, mens enkelte bydeler som Chinatown, Japantown eller Little India, har egne dagligvarebutikker og restauranter som selger mat fra den respektive nasjonen. På slike steder foregår nesten all offentlig kommunikasjon på det respektive språket. Samtidig er de ulike bydelene og stedene integrert med helheten, og i kombinasjon med de mange tilreisende og tilflyttende utgjør totaliteten et enormt mangfold av kulturer. Dette kan forstås i sammenheng med en biologisk effekt som kalles for «The Edge Effect». Edge-effekten oppstår når to ulike habitat møtes, slik som for eksempel jungel og ørken. Effekten er at en slik sammensmelting bidrar til høyere biodiversitet, inkludert rikere flora og raskere utvikling i dyr og planter. Dersom denne effekten er overførbart til et sosialt plan, så kan det tenkes at økt diversitet av

mennesker som likevel klarer å leve i en positiv symbiose, fører til økt potensiale for vekst og utvikling.

En Silicon Valley stereotype

Silicon Valley slik det fremstilles for verden gjennom «imaget» som er konstruert rundt det er litt som et sosialt felt (Bourdieu, 1984; Grønnhaug, 1978) som folk enten deltar i eller ikke. Noen lever ikke i denne boblen i det hele tatt, og har helt andre interesser. I San Jose så hadde majoriteten av de jeg snakket med inntrykk av at de ikke var en del av Silicon Valley, mens enkelte som bodde i samme hus var av en helt annen virkelighetsoppfatning, og oppfattet det som om at de bodde i sentrum av en digital revolusjon med alle verdens muligheter rundt seg. Basert på empirien jeg samlet, vel og merke blant små utvalg, så hadde de tilreisende ofte sterkere forestillinger om hva Silicon Valley var, og de opplevde en sterkere tilhørighet til Silicon Valley som et sosialt felt enn de lokale hvite Amerikanerne eller Meksikanerne. Tilhørigheten til feltet blant de tilreisende kunne reflekteres gjennom «inn-gruppe sjargong» som digitale metafor, ord og uttrykk, samt normer, holdninger og verdier. Det kan virke som at kulturen som kjennetegner Silicon Valley gjennom det internasjonale imaget som har blitt markedsført gjennom media og underholdningsbransjen skapes og gjenskapes først og fremst blant de som kommer til stedet med forutinntatte forestillinger. Dette kan eksemplifiseres med Josh, en kanadisk grunder som kom til Silicon Valley for tredje gang. Allerede første dagen han kom til stedet, så var han et «epitome» av Silicon Valley som image. For å forklare hva jeg mener med det vil jeg gi en dypere beskrivelse av Josh, som et eksempel på en stereotype som representerer mye av ånden i Silicon Valley, både som sted og en internasjonal merkevare.

Josh var multi-grunder, han hadde feilet, lyktes og var ikke tilbakeholden for å fortelle om sine erfaringer og dele sine innsikter. Han var veltalende, hadde alltid en godt innøvd pitch klar, og fortalte gjerne om mekanismene bak en god pitch og hvordan den skulle fremføres. Han hadde god kjennskap til de kulturelle fakta som hadde en tendens til å sirkulere i sfæren av Silicon Valley som et sosialt felt. Det involverte en høy arbeidsmoral, med en holdning om at desto flere arbeidstimer du legger ned, desto mindre blir risikoen for å mislykkes; en holdning om at suksess var et matematisk spill: Desto mer du prøver, desto mer øker sjansen for å lykkes. Dersom en ting ikke fungerer, forsøk noe annet, men aldri slutt å prøv. I likhet med mange andre forfektet han «perseverance» som et ideal, ideen om å være standhaftig i møte med motgang, uansett hvor kraftig den er. Dersom folk hadde drømmer, var han den

første til å oppmuntre og oppfordre dem til å «gå for det». Han forfektet også idéen og «The law of attraction», for at du skal kunne oppnå noe, så må du først se det for deg. «Du tiltrekker deg det du utstråler». «Live as if it was already true, and it will become true». Samtidig som han levde et Apollonisk liv med strenge rutiner knyttet til søvnmønster, kosthold og arbeid, så var han ikke fremmed for Dionysiske unntak, og han pleide å si: «You gotta work hard and play hard». Stadig vekk brakte han frem sitater fra helter som Steve Jobs, Elon Musk eller andre guruer i gründermiljøene. Språket var preget av digitale metafor om virkeligheten; «Connect» ble brukt som et verb for all mulig kontakt, for eksempel så kunne han si: «We'll connect later» når han dro på jobb, eller «lets connect on Whatsapp» til nye mennesker han møtte. Han snakket også om «high vibrational states» som et ideal for kreativitet og suksess.

Mange av beskrivelsene av Josh gikk igjen i de menneskene som var under oppfatning av at de bodde i «Silicon Valley» og opplevde tilhørighet til det sosiale feltet, men likevel kunne en lokal person være fremmed for hver eneste beskrivelse av Josh.

Sammensmelting av ideer

Det som bergtok meg personlig med stedet var den utrolige diversiteten man hadde tilgang til på et og samme sted. Normalt sett så vil en stor andel av det folk har å fortelle på et sted være det samme. Det vil si, folk har som regel en relativt lik historie, like religiøse forestillinger, lik kulturarv og lik kunnskap. På grunn av mangfoldet i Silicon Valley derimot så er det alltid noe nytt å prate med nye mennesker om, og det varierer ofte drastisk fra den forrige samtalen en hadde. Folk kommer fra ulike land, har helt forskjellige livshistorier, har ulike oppfatninger om religion og livssyn, ulike kulturarv, og variasjon i kunnskap, perspektiv og interessefelt er høyere enn «normalt». Det at folk kommer fra hele verden til et sted, hvor de etterlater seg kunnskap i kompetansemiljø er en kraftfull egenskap ved stedet, og noe som trolig fungerer som inspirasjon for alle involverte. Gjennom den høye gjennomstrømmingen av kunnskap, ideer og perspektiver som importeres gjennom de tilreisende, er det tenkelig at den kollektive bevisstheten på stedet er i rask utvikling, noe som i så fall bidrar til å tilrettelegge også for individuell utvikling. For de som har interesse av personlig vekst, i form av økt kunnskap, innsikt, forståelse og visdom, så har de tilgang til et mangfold langt utover det vanlige på et slikt sted. Med andre ord så ligger ting godt til rette både for vekst på personlige plan, men også for at idéer skal kunne vokse. Idéer i denne forstand angår ikke spesifikt idéer tilknyttet forretningsutvikling, men også i mer generell forstand. Gjennom mangfoldige perspektiver og høy gjennomstrømming av «nye» eller alternative idéer, legger

det til grunn for en utvikling av forståelse som kan oppnås gjennom hverdagslig interaksjon og offentlig diskurs. Samtidig så er tilgangen på ekspertise og kunnskap usedvanlig høy. Et eksempel på det er et tilfelle fra Gjøkeredet hvor vi en dag begynte å snakke om en milepæl i vitenskapshistorien etter at Katie Bauman i april 2019 presenterte den første bildekonstruksjon noensinne av et sort hull. Denne nyheten hadde gått viralt, og jeg hadde først lest om det i Norske media. Plutselig sier en beboer i huset at presentasjonen hadde foregått på Stanford, like i nærheten, og at han hadde vært til stede da det skjedde. Han fortalte at arrangementet hadde vært gratis, og at Stanford hadde mange gratis arrangement hver dag. Vi søkte opp arrangement kalenderen på Stanford, og oppdaget at den verdenskjente historikeren og internasjonale bestselgeren Yuval Noah Harari og en av verdens ledende eksperter på kunstig intelligens, Fei-Fei Li, skulle ha en gratis debatt på Stanford Universitet om et par dager. Et par dager senere deltok vi en gjeng sammen på foredraget, gratis, og resten av kvelden hadde vi dype samtaler om menneskehetens fremtid i møte med fremtidens teknologi. Det er viktig å presisere at dette er tungvektene innenfor sine felt, og ikke en opplevelse som vokser på treer mange steder i verden. Normalt sett er ikke slike opplevelser gratis, men at verdensledere innenfor sine akademiske felt deltar på arrangement i Silicon Valley er faktisk ikke uvanlig.

Liminalitet og frigjøring fra identitet og betingelser

Hegel (1977) påsto at vi kun kan blomstre til den grad vi er anerkjent. På samme måte så kan vi ikke eie en identitet med mindre den anerkjennes av de signifikante andre i våre liv. Derfor blir vi ofte fanget i roller vi tildeles av andre, og det å blomstre utover andres forventninger kan være vanskelig, om ikke umulig slik Hegel impliserer. Stereotypen om «det misforståtte geniet» er arketypisk, og fremstilles i film, teater, litteratur, og ofte så besitter denne skikkelsen et uoppfylt potensial som omgivelsene undertrykker. Det disse skikkelsene mangler er som regel en plattform hvor de kan realisere sine potensial, en plattform hvor de ikke undertrykkes, hemmes eller begrenses av omgivelsene. Silicon Valley er ikke nødvendigvis en slik plattform, men et startup-hus i Silicon Valley kan potensielt være det. Et hostel et annet sted i verden kan også være det, og et annet miljø i Silicon Valley kan og være det, men sjeldnere enn i noe annet miljø så er kanskje en persons hjemsted, i ens etablerte struktur, en slik plattform. Desto flere relasjoner en person har på et sted, og desto lengre fartstid en har på et sted, desto flere roller vil en tildeles i form av anerkjennelser og miskjennelser, og med disse rollene følger forventninger og forpliktelser. Samtidig så blir en person stadig mer fanget i slike roller gjennom betingingene som forsterkes over tid. For

familien er du én person, for de du er vokst opp sammen med er du en person, for dine nye bekjenskaper er du en person, for dine kolleger er du en person, og i offentlig forstand har du en status eller et renommé som definerer deg som en person. Disse merkelappene eller rollene forteller deg noe om hvem du er, og hvem du kan bli, hvem du ikke er, og hvem du ikke kan bli, basert på andres inntrykk og dine formelle statuser. Men mange føler at de er i stand til mer enn det andre vet; mer enn de har gitt uttrykk for, eller vært i stand til å oppnå så langt i livet, men ifølge Hegel vil ikke dette potensialet få utslipp på grunn av de eksisterende underkjennelsene fra ens medmennesker. Derfor er det en frigjøring å skifte miljø eller i en begrenset tidsperiode oppsøke liminalitet.

Arnold Van Gennep var det første til å navngi begrepet *liminalitet* i 1909 (Gennep, 1909), men Victor Turner gjenoppdaget og populariserte det nesten 60 år senere i essayet *Betwixt and Between: The liminal Period in Rites of Passage* (Turner, 1967). Ordet stammer fra det latinske ordet *limen* som betyr dørstokk, terskel og begynnelse. Begrepet beskriver i utgangspunktet tvetydigheten og desorienteringen som foregår i et overgangsritual, når deltakeren ikke lenger besitter sin pre-rituelle status, og heller ikke har oppnådd statusen han skal oppnå etter ritualet er gjennomført. I utvidet forstand brukes begrepet, ikke bare i rituell sammenheng, men også om tilsvarende situasjoner hvor den opprinnelige strukturen som normalt sett omringer et individ ikke lenger er gjeldende. I liminalfasen oppløses anerkjennelsen, underkjennelsen, miskjennelsen, forventningene, forpliktelsene, betingelsene, ansvaret og begrensningene et individ pålegges av andre. Dette kan oppnås gjennom å dra til et nytt sted, og et startup-hus i Silicon Valley er et godt eksempel. I et slikt hus vil en heller ikke bygge opp nye begrensninger med det første, fordi omstendighetene er i sin natur midlertidige, og dermed er ens identitet og status under konstant forhandling med de nye medmenneskene Dette kan være en av faktorene som gjør slike hus så konstruktive for de tilreisende gründerne, de har muligheten for blanke ark på et sted som i utgangspunktet resonnerer med deres interesser, og dermed muligheten til å oppnå mer enn de var i stand til på grunn av begrensningene de var påført i tidligere relasjoner.

Underveis i feltarbeidet uttalte en informant noe som var usedvanlig ærlig og interessant i forbindelse med liminalitet. I det jeg pratet, så merket jeg at han sonet ut, og han merket at jeg merket det, samtidig som han ikke kunne respondere på det jeg sa fordi han ikke hadde fulgt med. Da fortalte han at han sonet ut, fordi han så for seg å fortelle sine venner på sitt hjemsted hva som hadde skjedd like før. Det er sjeldent folk er så ærlige, men trolig er dette noe folk gjør stadig vekk, særlig i en liminalfase. Det fikk meg til å hypotesere at

kanskje handlingene våre på et gitt sted noen ganger er motivert av å skape vår identitet på et annet sted, særlig når vi er i en liminalfase. Fordi en etablert identitet, særlig i den forstand den er tilskrevet av andre, er per definisjon ikke en del av en liminalfase. I liminalfasen er denne strukturen opphevet, og derfor har det ingen hensikt, og dessuten er det ikke ønskelig, med mindre personen har et destruktivt behov for bekreftelse, å bygge opp en langvarig identitet i en liminal situasjon. Dette kan kanskje illustreres gjennom et helt annet eksempel: Dersom en person drar til Nepal for å bestige Mount Everest, så gjør han kanskje det for å bevise seg selv ovenfor andre, i dette eksemplet gjør han i alle fall det. Men han gjør det ikke for å bevise seg selv ovenfor de han møter på turen. De befinner seg i en liminalfase, og ovenfor dem er han kanskje villig til å sutre, gråte og tisse seg ut, fordi i denne fasen er ikke stoltheten satt på spill. Når han kommer hjem derimot, så kan han utelukke de delene av historien han ikke ønsker å fortelle, og heller bygge opp sin stolthet og ære gjennom en glorifiserende vinkling av historien. Kun hvis historien han forteller hjemme slår sprekker vil stoltheten stå på spill. Når informanten min fortalte dette, så gikk det opp for meg at historien mange av de jeg møtte i startuphusene fortalte seg selv ikke var like avhengig av den faktiske realiteten fordi de befant seg i en liminalfase hvor de faktisk signifikante andre (Mead, 1934) i livene deres ikke hadde kontroll over tingenes faktiske tilstand. I tillegg så risikerte de ingen skam, fordi de befant seg med insignifikante andre, og stoltheten deres sto ikke på spill slik den ville gjort i hjemlige omgivelser. Dette kan være en kraftfull egenskap ved et sted som Silicon Valley, fordi det har en fryktopløsende effekt, og det senker terskelen for å vise mot, ta risiko, og trække utenfor komfortsonen.

Silicon Valley som liminalfase

Historien ovenfor fikk meg til å reflektere over hvor mange som drar til Silicon Valley på kort sikt, og hvordan stedet i seg selv er liminal i sin natur for svært mange. Ikke bare de som drar til Startuphusene gjør det med kortsiktige fremtidsutsikter, også de som drar dit for å jobbe gjør det. Dette er en naturlig tankegang, fordi stedet er et av de dyreste stedene en kan bo, samtidig som man tilbringer majoriteten av sin våkne tid på arbeid. På Arbeidet tjener man mer enn nesten alle andre steder i verden, men det er også høye krav og høy intensitet. Allerede to år etter feltarbeidet har samtlige av informantene jeg har kontakt med allerede forlatt stedet, og som nevnt tidligere er det ingen andre steder i USA folk forlater hyppigere. Dersom Silicon Valley er en liminalfase for også bare en usedvanlig høy prosentandel av befolkningen, om ikke majoriteten av befolkningen, så kan det bety at mange av egenskapene som assosieres med en liminalfase er iboende for Silicon Valley som sted. På mange måter så

kommer folk til Silicon Valley med et mål om å forlate stedet, litt som man gjør på en oljeplattform. Man kommer med en utilitaristisk tilnærming om å maksimere verdier på kortest mulig tid, samtidig som man livnærer seg på det åndelige utbyttet av liminalfasens natur, for så å bringe skatten hjem, både i materiell og åndelig forstand.

Synergi-effekter

En av hypotesene jeg hadde med på feltarbeid var at miljøet i Silicon Valley la til rette for synergieffekter, og jeg ønsket å finne ut hvor og hvordan slike dynamikker oppsto, samtidig som jeg ønsket å forstå hvilke komponenter som lå til grunn for at slike effekter kan oppstå. Det jeg oppdaget da jeg kom til Silicon Valley var at folk der selv var opptatt av å skape synergistiske relasjoner og miljø, noe som gjenspeilte seg i språket og metaforene som ble brukt for å forstå og forklare virkeligheten. Nikola Tesla skal angivelig en gang ha sagt: Hvis du vil forstå virkeligheten så må du forstå den i form av energi, vibrasjon og frekvens. Det budskapet har nådd frem til Silicon Valley, og i dag bidrar disse konseptene til å forstå verden på en måte Tesla trolig ikke hadde forestilt seg. Denne forståelsen er ikke unik for Silicon Valley, og har heller ikke oppstått her, men er en del av den moderne New Age strømmen av esoteriske idéer som har fått høy oppslutning i California generelt, og også i Silicon Valley.

Når folk snakker om *energi* så snakker de som nevnt i kapitel 2 ikke om energi i samme forstand som en fysiker, men om sin egen opplevde energi, et begrep som er nærmere assosiert med det noen kaller *livskraft*. I moderne tid kan det argumenteres for at konseptet har blitt neglisjert i sammenheng med sekulære bevegelser, men kanskje har vi «kastet babyen ut med badevannet» når vi erstatter religion med vitenskap. *Livskraft* har vært et konsept i alle verdensreligionene, sjamanistiske tradisjoner og filosofiske og esoteriske tradisjoner i minimum 3000 år. Den tidligste konseptualiseringen av livskraft fant jeg i Upanishadene (Easwaran, 1987) beksrevet som Prana, men tilsvarende ideer har levd under mange navn slik som kundalini, ki, chi, vital energi, den hellige ånd og flere andre. I nyere tid har de esoteriske konnotasjonene derimot vært forbeholdt de spesielt interesserte, mens vitenskapen har forholdt seg til energi som egenskapen til å utføre endring på miljøet. I biokjemisk forstand har konseptet blitt redusert til kaloriinntak og energiforbruk i form av forbrenning, noe som står milevis unna den alkymiske forståelsen av livskraft som i dag kun anvendes av et fåtall sjamaner. Alkymi er i dag mest kjent som forgjengeren til kjemi, men i praktisk forstand var det mer enn som så, det var læren om å transformere energi, og stammet fra de tidlige indiske yogi-tradisjonene og oldtidens Egypt. I tusenvis av år har mennesker vært opptatt av hvordan

de kan transformere sin egen energi for praktiske formål, og i Silicon Valley har denne interessen fått en ny renessanse. Dette gjøres gjennom morgenritualer, yoga, meditasjon, hypnose, nevrologvistisk programmering, faste, plantemedisinske og psykedeliske ritualer. Det kan også oppnås gjennom sosiale interaksjoner, noe folk i Silicon Valley ser ut til å være opptatt av, enten de er bevisst på det eller ikke, basert på den utbredte bruken av ord som energi, vibrasjon og frekvens. Den praktiserende forståelsen av disse ordene minner nå mer om den gamle alkymiske enn den moderne vitenskapelige. De som snakker om energi, snakker om hvordan de kan påvirke sin egen og andres energi gjennom interaksjon med seg selv og andre. På egenhånd blir kosthold brukt for å regulere livsenergi heller enn energi; det er altså ikke kalorinntaket som er av relevans i denne tankegangen, men den opplevde energien en person får på kort og lang sikt. Dette kan illustreres gjennom tre dietter jeg ble kjent med på feltarbeid. Den første ble praktisert av en kanadisk grunder jeg bodde sammen med i Gjøkeredet. Han levde kun på ulike typer sopp; ingen kjøtt, ingen brød og ingen grønnsaker. Han spise flere titalls typer sopp, og mente at det ga han all næring og energi han trengte, samtidig som det var billig og enkelt å lage til. Det andre eksemplet var «ett-måltids-dietten», et konsept om å kun spise et måltid per dag. Han som praktiserte dette pekte mot Jack Dorsey, gründeren bak Twitter, som praktiserer det samme. Han fortalte at han opplevde mest energi de første 10 timene av dagen før han spiste sitt første måltid, og da mistet han energien. Det tredje eksemplet er kanskje det mest interessante, og det var et konsept flere mennesker jeg møtte sverget til, og det var konseptet om en «high frequency diet». Konseptet innebar å holde seg til mat som hadde påført minimalt med skade og lidelse for verden og andre mennesker før den havnet på matfatet. Denne dietten ble forfektet av både idealisten Jeb, som definerte seg selv som ateist og sjamanen Dwight som var hus-manager i Det Sovende Hus. Jeb var opptatt av en slik diett av miljømessige årsaker samtidig som han ikke ønsket å spise dyr av moral-etiske årsaker. Dwight hadde imidlertid en annen forståelse; han mente at mat som hadde påført andre mennesker lidelse bar med seg en negativ karma, og at denne karmaen svekket livskraften hos den som spiste den. På den andre siden kunne organisk og kortreist mat, helst direkte fra kilden bygge opp livskraften hos en person.

Empirien jeg samlet fikk meg imidlertid til å stille spørsmål ved om innholdet av dietten er det som er viktig for det disse menneskene ønsker å oppnå. Det de ønsker er livskraft: energi til å utføre livets aktiviteter og bestå livets prøvelser med letthet. Men det som gir denne livskraften er kanskje ikke maten vi spiser, men hvordan vi forholder oss til den. Da jeg sammen med andre laget middag for å dele positive opplevelser med andre

mennesker, så ga det et energiutbytte, og et fysisk og mentalt overskudd som overgikk effekten av enhver skreddersydd diett. Så klart, en diett har en effekt, og all mat har ulik effekt selv på ulike mennesker. Disse faktaene ønsker jeg på ingen måte å avskrive, men kanskje revurdere betydningen av. Det som skaper opplevd energi for mentale og fysiske aktiviteter er slik jeg ser det er først og fremst livskraft, ikke maten vi putter i oss. Maten er ikke drivstoffet. Han som spiser ett-måltids dietten livnærer seg på mestringsfølelsen av sin evne til måtehold og selv-disiplin, stolthet over en god vane, kanskje stolthet over å gjøre som sin helt, og ikke minst de positive utfallene som kommer av mindre tid brukt på mat, og fraværene av frustrasjonen som følger behovet for mat. Han som spiser høy-frekvens dietten livnærer seg på sin moralske renhet, og følelsen av å leve i harmoni med sine verdier. Han som har diabetes og spiser mat han vet han ikke bør spise svekker sin livskraft, men ikke fordi maten i seg selv gjør det. Han mottar mer enn nok energi i form av kalorier. Livskraften svekkes gjennom mangel på samsvar mellom verdier og handling, mangel på selvkontroll, skam, følelse av fortapelse. Det er sinnstilstandene som aktiveres gjennom mat som primært utgjør det opplevde utbyttet av livskraft. I den forstand kan middagen forstås som et viktig «alkymisk» ritual, som har som funksjon å bringe mennesker sammen, og «løfte vibrasjonen» i en gruppe til et høyere nivå.

Språk og sjargong

Mange har i disse tider en sterk tro på at teknologi skal løse verdensproblemer, og i Silicon Valley er kanskje denne troen sterkere enn de fleste andre steder. Akkurat det gjenspeiler seg i klisjéen «vi ønsker å gjøre verden til et bedre sted med bruk av teknologi», et utsagn som ble nærmest misbrukt av Steve Jobs, som også har vært en del av grunnmuren i kybernetisk tenkning, og som har blitt parodiert i populærkultur, blant annet i TV-serien Silicon Valley. Da jeg deltok på pitchekonkurranse som ble arrangert i Gjøkeredet, var det også der en gjenganger, og nesten samtlige av 12 tech-bedrifter på scenen benyttet denne linjen i ulike former. Dette alene går langt i å antyde at oppfatningen av at verden kan bli et bedre sted gjennom utvikling av ny teknologi har posisjon som et «kulturelt fakta» og en kan videre spekulere i hvorvidt denne holdningen er assosiert med høy symbolsk kapital i disse miljøene.

Dette var med på å forsterke et inntrykk jeg fikk, og det var at mange av folkene jeg møtte i startup-husene oppfattet seg selv som en del av en motstandsbevegelse. Ironisk nok så fremkom det ikke tydelig hvem motstanderen var, men basert på konkrete utsagn fra informanter samt gjentakende undertoner så kunne motstanderen oppfattes som «systemet»

eller «det etablerte». Politiske diskusjoner virket helt uinteressante, og jeg bød selv opp til det ved flere anledninger ettersom det politiske klimaet i USA var kaotisk på den tiden. For de jeg snakket med virket det imidlertid uinteressant og irrelevant. Folk sa ting som at: «We're screwed anyway» eller «the system is not working; we just have to live our lives». Selv om det var begrenset data å hente ut av disse kommentarene, så fremtrer et tydelig motiv imellom linjene. Hvis en person tror at «systemet» ikke fungerer, og at teknologi kan løse problemer knyttet til det etablerte systemet, så er det også rimelig å anta at en person som jobber med å utvikle teknologi kan se seg selv i en helterolle, i et narrativ hvor systemet spiller rollen som anti-helt.

En annen sammenheng hvor tiltroen til det digitale fremtrer er i språket og den metaforiske virkelighetsforståelsen som gjenspeiler seg i det. Det mest typiske eksemplet på «Silicon Valley-sjargong» er «connect», folk sier hele tiden ting som «we connected yesterday» i stedet for «we met yesterday», eller «we'll connect tomorrow», som betyr at vi kontakter hverandre i morgen, på en eller annen måte. En annen vanlig måte å bruke begrepet på er «let's connect on Whatsapp/Linkedin/Messenger» eller en annen kommunikasjonsplattform. Bruken av ordet i seg selv er interessant på grunn av dets eksisterende konnotasjoner fra andre bruksområder. Når man snakker om «connection» i medmenneskelig eller emosjonell sammenheng så innebærer det noe mer enn en relasjon, det innebærer at det eksisterer en «match» eller en harmoni imellom menneskene som er involvert. Den emosjonelle følelsen av at noen sier «lets connect on facebook» i stedet for «I'll add you on Facebook» er i stor kontrast, hvor førstnevnte eksempel byr opp til en medmenneskelig tilknytning, mens det andre bokstavelig talt innebefatter at du blir lagt til en liste, som i at du blir «samlet» på, eller akkumulert.

Et annet begrep som brukes mye er «frequency» som på en annen side uttrykkes som «vibration» eller «vibes», og dette handler om bevissthet rundt gruppedynamikk og om hvorvidt folk er på samme «bølgelengde». Ved et tilfelle i «Gjøkeredet» så flyttet en ny person inn som ikke hadde noe ønske om å snakke med noen andre i huset. Harmonien i huset var på det tidspunktet god og nyinnflyttede brukte som regel å bli nærmest overveldet over det positive miljøet i huset. I dette tilfellet derimot så ankom en person som ikke ønsket å si et eneste ord til noen. Den ene etter den andre i huset forsøkte å få kontakt med han, men responsene hans var korte, respektløse, nokså frekke og når han var i huset så satt han nesten kun i sengen sin og mediterte. Han ble raskt et samtaletema for de andre beboerne fordi hele situasjonen var så finurlig. Det ble da sagt en del ting, som for eksempel: «he's on a

completely different frequency», «he's bringing such bad vibes» og «he's sucking the energy out of the house». Denne sjargongen tror jeg har en sammenheng med livskraft.

Populariseringen av denne terminologien har en mer esoterisk tradisjon enn digital, selv om det er i naturvitenskapen at vi finner støtten for dette vokabularet som betegner aspekter ved natur og teknologi. I naturvitenskapen snakker man om bølger på det elektromagnetiske spekteret som for eksempel radiobølger eller synlige lysbølger med denne terminologien. Et naturistisk eksempel er at lysbølger vibrerer med ulik frekvens, og frekvensen av vibrasjonene avgjør hvilken farge vi persiperer. Et teknologisk eksempel er at et signal sendes ut gjennom radiobølger som vibrerer på en gitt frekvens, og når antennen stilles inn på den samme frekvensen så mottas signalet. I yogi-tradisjoner, sjamanistiske tradisjoner og diverse esoteriske tradisjoner så snakker man om å heve sin egen frekvens til et høyere nivå for å oppleve høyere aspekter av bevisstheten (Easwaran, 1987). I mange tradisjoner, inkludert buddhistiske og hinduistiske så gjøres dette gjennom å bevege energi gjennom de syv chakraene (påståtte energisenter i kroppen). Felles for disse tradisjonene er at det eksisterer en slags «skatt» på toppen gjennom å transendere de lavere frekvensene. De lavere frekvensene er forbundet med «primitive» behov som for eksempel drifter, begjær, eierskap og makt, samtidig som det er assosiert med negativt polariserte emosjoner som blant annet skam, skyldfølelse og frykt. De høyere frekvensene er til sammenligning forbundet med «høyere verdier» som for eksempel balanse, kjærlighet, samhold og skaperkraft, og de assosierte emosjonene er blant annet aksept, glede, kreativitet og på toppen av det hele: åpenbaringen (enlightenment).

Da den nevnte sjargongen ble benyttet i «Gjøkeredet» så forsto jeg ikke disse sammenhengene, det var først da jeg senere i feltarbeidet ble kjent med det jeg vil karakterisere som en sjamanisk type (selv om han ikke var enig i selve merkelappen) at jeg ble bevist på de esoteriske konnotasjonene av disse termene. «Be your own shaman» pleide han å si, i respons til at jeg kalte han sjaman da han for eksempel «renset» huset og beboerne med salvie og røkelse. En ting som er veldig interessant med dette eksemplet er at de som brukte denne sjargongen i «Gjøkeredet» var lite åndelige av seg i eksplisitt forstand, og konfrontert med disse sammenhengene i ettertid så viste de også lite interesse. For dem så kommuniserte de i essens det samme som yogiene og sjamanene ved bruk av de samme termene uten verken bevissthet rundt eller interesse for opprinnelsen og konnotasjonene som fulgte sjargongen. De hadde altså en instrumental tilnærming i sitt språkbruk, og det viktigste for dem var at de klarte å kommunisere det de ønsket å kommunisere. Alternativt så kunne det

handlet om identitet og gruppetilhørighet, og språkbruket kunne sånn sett vært en trend eller noe folk brukte instrumentelt for å oppnå gruppetilhørighet. Men en slik forklaring gjelder i så fall bare en andel av tilfellene. Spørsmålet jeg sitter igjen med er: Hvorfor er disse termene så fruktbar for å beskrive den sosiale virkeligheten? Eller formulert på en annen måte: Hva er det med vår medmenneskelige natur som gjør at disse termene blir så nyttige for å beskrive den? Dette er noe jeg vil komme tilbake til senere i avhandlingen.

Termene ovenfor er både naturmetaforiske og digitalt/teknologisk metaforiske. Det er interessant av flere grunner, men først og fremst er det to ting jeg legger merke til. Det ene er at det brede «bruksområdet» for metaforene er med på å legitimere dets allmenverdi. At vi kan beskrive noe underliggende om naturen med de samme metaforene vi bruker for å beskrive noe underliggende om teknologi, er en indikasjon på at metaforene reflekterer noe arketypisk, noe som er en iboende del av universets oppbygning, og vår egen psykes natur. At noe sammenkobles (connects) er noe som skjer på alle nivå i natur og kultur. Det som skjer når noe sammenkobles er at de sammen blir noe annet enn det de var, og dersom de kan fungere sammen på en konstruktiv måte kan utfallet bli fremvekst av noe nytt, en «emergent property». Selve ordet «connect» stammer fra latinsk og er en sammensetning av *con* som betyr «sammen» og *nectere* som betyr å binne, knytte eller samle, og det er ikke bare noe som foregår på alle nivå av virkeligheten som en nødvendig konsekvens av naturlige prosesser, det er en essensiell faktor i utvikling av det organiske så vel som det superorganiske (Kroeber, 1917), og det er også en av de første byggsteinene i en synergieffekt. For at to deler skal bli komponenter i en større helhet så må de med nødvendighet sammenkobles, og på samme måte som at to stier sammenkobles for å skape en større sti, eller flere for å skape et veinett så kan sammenkoblingen av to eller flere celler skape biologiske strukturer som organeller, organer eller organismer. I prinsippet er det en tilsvarende effekt som inntreffer, og i prinsippet skjer det samme med mennesker som «connector» eller sammenkobles. Videre så avhenger potensialet for en synergieffekt av kompatibiliteten mellom partene. En sti og en jernbane har ikke nødvendigvis en synergistisk effekt, og kan i tenkelige scenario ha katastrofale utfall for systemet de er en del av, og i naturen så vil enkelte deler ha en tiltrekkende effekt seg imellom mens andre vil ha en frastøtende effekt. Derfor er det ikke alt som lar seg sammenkoble med hell. Her kommer sammenhengen mellom sammenkobling (connect) og vibber (vibes) inn i bildet, fordi trendene som preger sjargongen i de miljøene jeg studerte i Silicon Valley virker å være sammenkoblet og knyttet opp mot synergi-effekter som et kollektivt ideal enten de som bruker sjargongen er bevisst på det eller ikke. Folk

snakker om å sammenkobles, og er samtidig merkverdig opptatt av kompatibilitet i form av å være på samme bølgelengde, uten å være bevisst på mekanismene som ligger til grunn for denne kompatibiliteten. Alle har en sans om denne kompatibiliteten, men den er intuitiv fremfor analytisk, og er derfor noe folk må «føle» seg frem til. Denne følelsen er symbiosen i seg selv, og en forsmak på en potensiell synergieffekt.

Det andre jeg bemerket meg om metaforer som viser seg fruktbare i forståelsen av både natur og teknologi er hvordan utvikling av teknologi både inspirerer til, men også muliggjør en ny forståelse av naturen gjennom metaforene som skapes gjennom utvikling av ny teknologi. Desto mer kompleks våre teknologiske nyvinninger blir desto mer kompleks blir metaforene vi bruker for å forstå dem. Og videre, desto mer utbredt teknologien blir i en kultur, desto mer trolig er det at metaforene som brukes for å forstå teknologien anvendes for å forstå også andre ting.

«Maskiner» kan spores så langt tilbake som vinnmøllene i det persiske riket 400 år f.k. og sannsynligvis hadde også antikkens grekere tannhjul basert på beskrivelser fra Aristoteles. Mekanikk hadde imidlertid ikke en betydelig inntreden i den kollektive bevisstheten før etter den industrielle revolusjonen på slutten av 1700-tallet, etterfulgt av det som defineres som maskinalderen fra slutten av 1800-tallet og frem til 2. verdenskrig. I denne tidsperioden begynte det mekaniske synet på mennesket og verden for alvor å prege idéhistorien. En av de som var forut sin tid var Rene Descartes som på 1600-tallet utviklet en modell av mennesket inspirert av fluidmekanikken. Han hevdet at dyriske ånder fylt med sensorisk og motorisk informasjon beveget seg gjennom nerver i kroppen og hjernen på en tilsvarende måte som hydraulisk veske beveger seg gjennom maskiner. Denne teorien har senere vist seg å være feilaktig, samtidig som den også inneholdt en essens av sannhet, men det som er interessant fra perspektivet av denne avhandlingen er imidlertid at grunnlaget for en slik teori er rotfestet i teknologien som var tilgjengelig da hypotesen først ble fremstilt. Uten datidens fremskritt innen fluidmekanikk ville ikke tenkning ut ifra en slik analogi vært mulig. Descartes' teori var blant de første av en påfølgende rekke teorier som forsto mennesket, samfunnet og naturen gjennom mekanistiske forklaringer som utviklet seg parallelt med sekulære strømninger i samme tidsperiode. En som forut sin tid advarte mot denne trenden var Jean Pierre Rousseau som på 1700-tallet advarte mot bruk av mekaniske metafor for å forstå organiske prosesser (Conroy, 1979)

Selv om mekanistiske metafor har begrenset overføringsverdi for forståelsen av mennesker eller samfunn, så har de blitt bedre og bedre i takt med teknologisk utvikling og utbredelsen av maskiner. Descartes teori var begrenset til teknologien på hans tid, og dermed ble hypotesen utviklet med utgangspunkt i datidens fluidmekanikk. Senere har mekanikken integrert med elektrisitet, i likhet med nervesystemet, og videre har det utviklet seg til computere, som minner enda mer om mennesker. Dette har gjort oss i stand til å benytte en helt ny verden av digitale metaforer som stadig utvider seg i takt med den digitale videreutviklingen. Nokså påfallende så har den moderne forståelsen av mennesket utviklet seg parallelt med utviklingen av computere, noe som har fått meg til å stille spørsmålet: Har teknologisk nyvinning tillatt oss en dypere forståelse av mennesket og verden, simpelthen gjennom den påfølgende metaforiske og analogiske tilveksten til vårt analytiske begrepsapparat? Eller er mekaniske og digitale metafor og analogier simpelthen forenklinger som tillater oss å gripe essensen av noe som enda er så komplisert at vi ikke klarer å forstå det på en bedre måte? Om sistnevnte spørsmål er sant, så utelukker det ikke det førkommende; tvert imot så legitimerer det faktisk hypotesen. Uavhengig av hvor nøyaktig en analogi reflekterer fenomenet som skal forstås så er det et verktøy for å forstå virkeligheten, og i det påfølgende avsnittet vil jeg gå gjennom noen eksempler som kan indikere at det til og med har vært instrumentelt for den moderne forståelsen av mennesket.

Da radioen ble utviklet rundt 1900, tillot det Nikola Tesla å bruke teknologien som analogi for å forstå menneskehjernen. Han var muligens den første til å foreslå at hjernen er en mottaker for bevissthet heller enn en generator, og at å lete etter bevissthet i hjernen er like meningsløst som å lete etter radiosignalet opprinnelse i selve radioen. Denne teorien er verken verifisert eller falsifisert, men er i dag grunnlaget for mange nye teorier om bevissthetens opphav, og er om ikke annet en interessant hypotese med grobunn i teknologisk nyvinning.

Det første offisielle computerspråket ble skrevet i 1943 av Konrad Zuse, mens det første utbredte computerspråket ble skrevet i 1949 av John Mauchly. Med det oppsto muligheten for å forstå noe som et uttrykk for en underliggende kode som determinerer premissene for tingens eksistens. Like senere ble den moderne forståelsen av DNA utviklet på 1950-tallet av James Watson og Francis Crick. I realiteten har både programmering og oppdagelsen av DNA en tidligere opprinnelse, men det var først rundt denne tiden at potensialet i datamaskiner ble realisert gjennom programmeringsspråk, mens DNA ble forstått som en kode for hjernen og kroppens utvikling.

Den moderne forståelsen av hukommelse ble først utviklet rundt andre halvdel av 1900-tallet, og også her brukte vi kode-metaforet, denne gang for å forklare hvordan hjernen innkoder minner. George Miller påviste et kvalitativt skille mellom arbeidshukommelse og langtidshukommelse i 1956, noe påfallende fem år etter utviklingen av RCM (Magnetic Core Memory) som var forgjengeren til mer kjente RAM (Random Access Memory). Senere ble skillet mellom arbeidshukommelse og langtidsminne solidifisert og legitimert gjennom publiseringen av Atkinson-Shiffrin modellen i 1968, samme år som Robert Dennard oppfant RAM i den forstand vi bruker det i dag.

Jeg ønsker ikke å gå for langt i å antyde sammenhengen mellom teknologisk nyvinning og påfølgende utvikling i menneskeforståelsen, og langt mindre interessert er jeg i å påstå at det ene med nødvendighet kommer før det andre. Det som er interessant for denne avhandlingen er hvordan enkelte idéer kan leve i den kollektive bevisstheten, og dermed med en viss grad av forståelse samt utbredelse vil kunne fungere som analogier med potensiale for en utvidet forståelse av helt andre ting. Utover det så tror jeg det kan være interessant å vurdere det metaforiske potensiale for nye og mer komplekse innovasjoner, simpelthen fordi økt metaforisk kompleksitet bør kunne fungere som analogi for mer komplekse fenomen. For eksempel så gir Descartes hydrauliske modell av menneske en viss verdi, mens en mer kompleks mekanisk modell kan gi enda mer verdi, og videre så vil en digital modell åpne opp for et helt nytt «paradigme» for analogier. Når digitale enheter havner på nett og begynner å kommunisere åpnes igjen nye dører, og når det utvikles nye typer programvare, så har også hver og en av de et potensiale for å skape nye metafor og analogier.

Jeg skal illustrere sistnevnte med et eksempel, nemlig sosiale media: Jeg tror det er legitimt å påstå at tanker, ideer, symboler, bilder og intuisjoner manifesterer i vår bevissthet utenfor vår kontroll. Vi kan deretter konvertere denne innputten til ord å definere, tolke, analysere og reflektere over det, noe en kan argumenteres for er en mer bevisst prosess. Men dette fenomenet har ikke så vidt meg bekjent et navn, og dessuten er det en abstrakt prosess som ikke lar seg visualisere. Det er heller ingen prosesser i naturen, i alle fall ikke som jeg vet om, som er lik i prinsipp og kan brukes som en fruktbar analogi. Sett i lys av sosiale medier derimot så dukker det opp et metafor som de fleste kjenner og kan relatere til, samt bruke for å visualisere dette abstrakte fenomenet, nemlig en «feed». En feed er et sentralt element i sosiale media, det er det digitale stedet hvor du mottar informasjon i form av tekst, bilder, video, og nå GIF's, meme's, reels og mer. Informasjonen kommer som regel fra kilder du abonnerer på, grupper du er en del av, utvikling i «poster» hvor du har vært engasjert i eller

ting som rettes mot deg basert på interesser som nettverkets algoritmer tror du har. Det som dukker opp i en persons bevissthet og en persons feed på sosiale medier er i prinsippet likt i den forstand at du vet ikke hva som vil dukke opp, men det er basert på interesser (det du følger), erfaringer (det du har vært engasjert i) og identitet (grupper du er en del av). Det du kan gjøre deretter er å reagere, i din egen bevissthet gjøres det med uttrykk av en emosjon (innhold kan likes eller reageres på med valgfri emoji) eller rasjonelt (kommentar i form av tekst, eller med bruk av symboler som for eksempel bilder eller andre mediefiler). En «feed» er altså et helt nytt konsept som kan ha prinsipielle likheter med abstrakte fenomen i bevisstheten. Opprinnelig betyr ordet «å mate», eller «gi næring til», før det på slutten av 1800-tallet fikk en utvidet betydning i maskinell forstand gjennom å beskrive en handling hvor noe, for eksempel et system anskaffer råmateriale. Ordet i seg selv har altså gjennomgått en utvikling hvor det i utgangspunktet betegnet en organisk prosess, for deretter å betegne en maskinell prosess og så en sosial digital prosess, og med hver nyutviklede betydning av ordet oppstår et metaforisk potensiale for å beskrive virkeligheten på en ny måte.

Et eksempel på det opplevde jeg på feltarbeid da en jeg bodde i samme hus med dro til skogs for å spise psykedeliske sopper. Da han kom tilbake spurte jeg han om opplevelsen og han sa at han hadde hatt mange nye «downloads», altså nedlastninger. Jeg spurte om han kunne utbrodere hva han mente med det, og han forklarte at han opplevde det som at han ble tilkoblet (connected) en del av virkeligheten hvor alle svar på alle spørsmål var tilgjengelig (internett?). Denne historien er interessant uavhengig av hvor nøyaktig den beskriver virkeligheten, noe som er irrelevant for denne avhandlingen, det som er interessant er hvordan han valgte å beskrive opplevelsen gjennom termer som først i nyere tid har blitt utviklet. Psykedeliske substanser har etter alt å dømme vært til stede på denne planeten vel så lenge som mennesker, men denne terminologien har aldri før vært tilgjengelig for å tolke opplevelsen. Hvorvidt det nye paradigmet av termer vi nå har til rådighet bidrar til å belyse slike opplevelser eller lede oss inn i mørket er et ubesvart spørsmål, men realiteten er at vårt begrepsapparat gjennomgår utvikling parallelt med teknologien, og det gir muligheten til å redefinere vår opplevelse av realiteten i seg selv.

Å tenke sammen

En måte å forstå hvordan vi tenker sammen i par og grupper er gjennom analogier. Jeg vil presentere et tankeeksperiment som kombinerer to visuelle analogier, så i den forbindelse vil jeg be leseren om å frigjøre seg fra sine analytiske fakultet, og heller bruke sin visuelle forestillingsevne. Se for deg at å tenke er som å spille et instrument; når du spiller alene i det

stille, fri for distraksjoner og støy i omgivelsene, så hører du musikken klart på samme måte som at du er i stand til å tenke klart. Så snart musikken forurenses av støy i omgivelsene, så forstyrrer det deg som musiker (tenker), samtidig som det helhetlige lydbildet som skapes forurenses. På samme måte som at musikken blir bedre uten distraksjoner og støy, så blir også tenkingen bedre, men det er begrenset hvor mange instrumenter en person kan spille på en gang, eller hvor mange en noen gang kan spesialisere seg i, og for å spille en symfoni, så kreves mer enn én person. Når en spiller sammen med andre, så blir det ikke automatisk et godt sluttprodukt; det kreves at musikerne er på samme bølgelengde. Noen ganger spiller en person gitar mens den andre synger opera, og da blir ikke resultatet bedre sammen enn hver for seg. Noen ganger har den ene så mye respekt for den andre, at den tillater den andre å spille, men selv står man bare der og lager lyder man håper kan bidra. Men når to eller flere musikere har noe å bidra med, og de klarer å «tune inn» på samme frekvens og finne rytmen sammen, så er to musikere bedre enn én, og flere bedre enn to. Dette eksemplet forklarer hva folk sikter til når de sier ting som: «Vi var ikke på samme bølgelengde» (we weren't on the same frequency), eller «den personen brakte vibber som fremmet atmosfæren» (that person came in with great vibes that improved the atmosphere).

Sammen er man i stand til å produsere et resultat som ikke ville vært mulig for en person alene. Sammen skaper man altså en synergieffekt, hvor den kombinerte effekten blir større enn summen hver enkelt bidrag. Gjennom å forstå samspillet mellom mennesker gjennom denne analogien, så blir det åpenbart at tenkning, og spesielt ikke sosial tenkning, foregår i separerte vakuum. Risikoen med å bruke en analogi for å forklare noe, er at man potensielt kan overføre aspekter ved analogien til det man forsøker å forklare, uten at de i realiteten lar seg overføre. Hvorvidt det er tilfelle i dette eksemplet kan være opp til leseren å vurdere, men mitt inntrykk er at en god analogi kan bidra til å visualisere noe som ikke lar seg visualisere, men som i prinsippet er likt, og det mener jeg er tilfellet her. Å tenke er på samme måte som å spille musikk, en handling, men den ene er mulig å visualisere mens den andre er for abstrakt, og må derfor konverteres til noe visuelt gjennom en analogi før man kan gjøre en mental simulering av fenomenet.

Utfordringen med å spille sammen er at det kreves mye for å få det til å fungere sammen. Man må være «på nett», «synkronisert» eller «på samme bølgelengde», men samtidig kan man ikke være helt lik, altså man kan ikke spille akkurat det samme, for det er forskjellene som forbedrer samspillet. Dette kan forstås i sterkere kontrast ved å sammenligne med dyr. Dyr som er veldig like har begrenset uttelling av å spille sammen fordi hver part

bidrar med omtrent det samme. Mennesker derimot har mange ulikheter seg imellom, og kombinasjonen av våre ulikheter samt vår samarbeidsevne til tross, har vært en av de viktigste faktorene for vår evolusjonære suksess. Dette prinsippet gjelder også i sosiale dynamikker. Desto flere ulikheter vi klarer å samarbeide på tross av, desto sterkere vil synergi-effekten kunne bli, eller rettere sagt, desto større er potensialet for innovasjon. Denne påstanden støtter seg på det som tidligere i avhandlingen ble omtalt som «The Edge Effect».

Det virker altså som at når vi tenker sammen, så blir vi i øyeblikket av flyten én hjerne eller et sinn, og desto bedre synkronisert vi er, desto mektigere er effekten. Dette fenomenet er beslektet med det Durkheim betegnet som «Collective Effervescence». Kunsten ligger i de samme faktorene som må ligge til grunn for at et band eller et orkester skal kunne spille fint sammen, og for å illustrere det så ønsker jeg å gå tilbake til analogien om en «feed».

Hvis vi igjen forestiller oss at hjernen vår oppleves som en slags feed, hvor vi blir matet inntrykk og responser avhengig av hvilken stimulus vi møter i det eksterne miljøet. Når vi er sammen med andre mennesker, så mottar vi ulike ting i vår feed i den grad vi har ulike utgangspunkt for å prosessere stimuliene. Desto flere interesser og sosiale kategorier etc vi har til felles, desto mer lik vil vår feed se ut. For eksempel: Dersom jeg er en hvit mann i et patriarkat mottar jeg mye av det samme i min feed som andre som også er hvite menn i et patriarkat. Når vi da «spiller musikk sammen» (med referanse til den forrige analogien), så vil vi ha en del felles referanser tilknyttet de felles sosiale feltene vi er en del av. Et eksempel kan være at det blir sagt noe som hever hvite menn over fargede kvinner ved bruk av nedverdiggende stereotypi, og da vil begge parter få det samme bildet i sin feed, eller i det minste et bilde som er veldig likt. Dersom en kvinne hadde ankommet gruppen og det samme hadde skjedd, så ville hun hatt et helt annet bilde i sin feed, fordi hun ikke «abonnerte» på det samme kjønnet, og hun ville dermed ikke fått opplevelsen av å hevde seg selv, i stedet så ville hun opplevd det motsatte, hun ville blitt undertrykt. Dette er bare et veldig spesifikt eksempel. Verdien av analogien kommer først når simuleringen utspiller seg videre. For når vi er i gruppesituasjoner, så krever det at vi abonnerer på noe av det samme for at vi skal kunne finne felles grunnlag for samspill. De iboende sosiale kategoriene (som nasjonalitet, etnisitet, kjønn, hårfarge, øyefarge osv) er åpenbart ubetydelige. Synergi-effekter oppstår når man spiller sammen på bakgrunn av felles abonnement basert på interesser, altså når man har de samme tingene i sin feed som de man spiller sammen med fordi man har interesse for det samme. Det som forsterker synergi-effekten er når man abonnerer på mange ulike ting, men finner harmoni og flyt gjennom det man har til felles. Man kan da «dele feed» eller som man

gjør i sosiale media, dele ting som havnet i sin feed med andre, og de vil da se ting i sin feed, som de ellers ikke ville sett uten å følge den andre. Dersom en gruppe mennesker abonnerer på det samme, men i tillegg abonnerer på mye forskjellig, så vil synergi-effekten kunne gjøre større sprang, enn om andelen abonnement var like, fordi totalen av informasjon som er tilgjengelig når man spiller sammen - når hjernene eller sinnene opererer som en enhet - er så mye større enn hver part for seg selv, og dermed er effekten tilsvarende mye kraftigere. Dette er akkurat det som kan skje på et sted som Silicon Valley, fordi menneskene der er i hovedsak tilreisende fra hele verden. Man tiltrekkes stedet gjennom felles abonnement og felles referanser i sin feed, samtidig som man bringer helt andre abonnement som man sammen kan dra nytte av gjennom en konstruktiv utveksling. Dette er igjen prinsippene bak en «edge effect», et prinsipp som regjerer i evolusjonen så vel som i sosial utvikling.

Å øke bevissthet eller å øke vibrasjon?

Folk som identifiserer seg selv med “Silicon Valley” som et sosialt felt snakker, som jeg har nevnt, ofte et språk som involverer bruk av ord som energi, vibrasjon og frekvens. Disse tre begrepene er ulike aspekt av den same ideen, og folk bruker ofte begrepene synonymt, for eksempel ved å si: «to raise the vibration», «to raise the frequency» og «to raise the energy». Men de bruker også disse begrepene i sammenheng med bevissthet i seg selv som et metafysisk fenomen, noe som gjenspeiler seg i et fjerde «synonym»: «To raise consciousness». «To raise consciousness» kan tilsynelatende bety nettopp det ordboken definerer det som, altså: “The activity of seeking to make people more aware of personal, social or political issues”. Denne definisjonen er assosiert med “wokeness”, et annet begrep som ble flittig brukt, men som handler å være årvåken ovenfor sosial og rase-relatert urettferdighet. Identitetspolitikk og aktivisme mot sosial ulikhet er populært i området, og særlig desto nærmere en kommer San Francisco noe som reflekteres i stadige demonstrasjoner og sosialpolitiske budskap på t-skjorter og andre klesplagg. Men samtidig så virker det som om begrepene har alternative tolkninger som både er totalt ulike men likevel beslektet.

Dersom en søker opp «raise consciousness» på internett så dukker det opp ulike treff, enten treff som har å gjøre med definisjonen ovenfor, eller treff hvor begrepet har en annen betydning, en betydning som er relatert til å øke «consciousness» i åndelig eller spirituell forstand. Denne definisjonen er knyttet til tradisjonell indisk spiritualitet, tysk idealisme og moderne New Age spiritualitet.

For å forstå hva som egentlig menes med det folk forsøker å kommunisere må man flytte til side en del definisjoner som skaper forvirring, og da først og fremst definisjonen ovenfor som er mer relatert til «wokeness», selv om enkelte som bruker uttrykket «raise consciousness (selv om mange som benytter uttrykket naturligvis mener akkurat det). En annen definisjon er «consciousness» i seg selv. Ved å oversette det til norsk, altså til bevissthet, så neglisjerer man essensielle aspekter ved begrepet, noe som også gjøres i den engelske definisjonen av verbet «to be conscious». Men det er store forskjeller på verbet og fenomenet i seg selv. Vi snakker om å være bevisst som om å være informert, fokusert eller orientert om noe, for eksempel «å være bevisst på hva man spiser». Vi snakker også om å gjenvinne bevissthet etter å ha vært bevisstløs, som i at vi gjenopptar tilstedeværelse i vårt eget sinn. I denne sammenhengen så gir det mening å definere «to raise consciousness» som å være informert, fokusert og bevisst på ting som er aktuelt, relevant og av betydning. På en annen side derimot så er «consciousness» som fenomen et kompleks, ubegripelig og mystisk aspekt ved virkeligheten som går under uendelig mange definisjoner og fortolkninger. I tusenvis av år har det vært beskrevet på ulike måter, og omfatter alt fra våre tanker, følelser, fantasier, persepsjoner, psyko-dynamiske fakulteter så vel som vår bevissthet. Filosofer, profeter, psykoanalytikere og andre har forsøkt å sortere ut de ulike aspektene som inngår i fellesbetegnelsen consciousness, uten å noen gang bli enige. Selv om oppgaven å definere dette fenomenet er utenfor rekkevidde i denne avhandlingen, så kan jeg sette empirien fra feltarbeidet i sammenheng med ulike «schools of thought» som har vært fremtredende i historien, og dermed gjøre en viss mening ut av den.

Ordet *consciousness* i seg selv stammer fra latinsk og er en sammensetning av con og scio som betyr «sammen» og «å vite». Ordopprinnelsen er egentlig mer beskrivende for definisjonen av «collective consciousness» som har blitt definert som et delt sett av trossetninger, ideer og moralske holdninger som opererer som en samlende kraft i samfunnet. Dersom man legger til underbevissthet (den delen av sinnet vi ikke er bevisst, men som likevel påvirker våre tanker og følelser) og Carl Jungs begrep om det kollektiv underbevisste (delte mentale konsepter i form av arketypiske strukturer) i definisjonen av consciousness, så begynner man å stable sammen et begrep som er mer forenelig med tradisjonell indisk spiritualitet, tysk idealisme og New Age spiritualitet. Men selv alle disse aspektene ved consciousness slått sammen forklarer ikke hva folk mener med «to raise consciousness», «to raise the vibration» eller «to raise the frequency». Dette klarte jeg først å forstå da jeg

oppdaget David Hawkins «Map of Consciousness» som belyser consciousness som fenomen på en måte kan gi en forklaring på hva folk mener med denne sjargongen.

Kart over bevisstheten

David Hawkins var en Amerikansk psykiater best kjent som forfatteren bak *Power vs. Force* (1994) samt en rekke andre bøker. Hans arbeid er kritikerrost, men likevel et sjeldent syn i akademisk sammenheng, kanskje delvis fordi arbeidet hans foregikk via hans eget institutt og ikke innenfor universitetssystemet. En annen mulig årsak er kanskje fordi mye av arbeidet hans er kontroversielt, og dessuten av den ikke-falsifiserbare sorten. Det samme kan sies om arbeidet til Carl Jung, men slik er det ofte når man forsøker å gjøre mening av det metafysiske. Ettersom det ikke er rom for, eller behov for, å lage en sak for Hawkins' metode eller filosofi, tar jeg meg heller friheten i denne avhandlingen til å plukke ut det som er relevant og mindre kontroversielt. Det jeg vil forholde meg til er hans «Map of Consciousness» e i forenklet forstand. En oversikt over kartet kan sees i vedlegg 1. Kartet kan forstås som en oversikt over menneskelige sinnstilstander, stratifisert i en skala, hvor hver tilstand er enten mer eller mindre konstruktiv i sin natur, relativt til andre. Skalaen i sin helhet reflekterer i følge Hawkins totaliteten av mulige sinnstilstander, i alle fall den delen av bevisstheten som er tilgjengelig på det planet av virkeligheten vi befinner oss. Med andre ord så kan aspekter av bevisstheten vi har kapasitet for å oppleve plasseres et sted på denne skalaen. I denne avhandlingen forholder jeg meg imidlertid til en forenklet versjon av skalaen. Hvert nivå av bevisstheten korresponderer ifølge modellen til en tallverdi som for den skeptiske leser kan tolkes som et hjelpemiddel for å forstå plasseringene i relasjon til hverandre. Hawkins hevder imidlertid at tallene representerer en gitt kvanta av livskraft, i form av et begrep som tilsvarende, prana, kundalini, ki eller chi. Det at ulike sinnstilstander gir ulik grad av opplevd energi eller livskraft er noe et hvert menneske kan kjenne seg igjen i, for eksempel gjennom å forestille seg at en følelse som glede gir mer energi og livskraft enn for eksempel skam. Til enhver tid er vi preget av en sinnstilstand, og som regel er totaliteten av vår aktuelle sinnstilstand en kombinasjon av flere tilstander. For eksempel så er det mulig å oppleve kjærlighet og frykt på et og samme tidspunkt. Videre så er en sinnstilstand i et konstant dynamisk forhold til en selv og andre, og vi påvirker vår egen og andre sinnstilstand gjennom mentale operasjoner så vel som sosiale interaksjoner. En mann kan for eksempel forestille seg hvordan så lite som en kvinnes blick kan sende han inn i en tilstand av kjærlighet så vel som skam.

Hawkins' kart går som følger, sortert fra lavest til høyest, og kan sees i tabbeloversikt i vedlegg 1 (i parentes er kvanta av livskraft tilhørende hver emosjon): Skam (0-20), Skyldfølelse (30), Apati (50), Sorg (75), frykt (100), begjær (125), sinne (150), stolthet (175), mot (200), Nøytralitet (250), villighet (310), aksept (350), fornuft (400), kjærlighet (500), glede (600), fred (640) opplysning (700-1000). Videre vil jeg diskutere Hawkins' modell opp mot Graebers verdibegrep, men først vil jeg forklare hvorfor det er viktig å benytte Hawkins modell for mitt formål.

Først og fremst er det viktig å ha et rammeverk over effektene de ulike sinnstilstandene vi har kapasitet for å oppleve har på psyken vår. Deretter må vi forstå hvordan sinnstilstander påvirkes av hverandre, og hvordan det har en genererende eller en nedbrytende effekt på netto verdien av livskraft partene sitter igjen med. Når vi har det, så har vi et rammeverk for å forstå hvordan synergieffekter oppstår gjennom samhandling, ved at partene sammen klarer å oppnå sinnstilstander som gir høy grad av livskraft, og da kan vi også forstå hva folk mener med å «heve bevisstheten», «heve vibrasjon» og «heve frekvens».

Det kritiske vippepunktet i Hawkins skala ligger på 200, altså sinnstilstanden mot. Gjennom å vise mot er vi i stand til å transendere de lavere tilstandene; gjennom mot kan vi svelge vår stolthet, og velge en tilstand av for eksempel nøytralitet. For Hawkins er alt under 200 egodyrkende og destruktivt for selvet og omgivelsene. Dersom vi for eksempel i respons til en gitt stimuli reagerer med sinne (150) i en sosial interaksjon, så har det et destruktivt utfall for livskraften vår, så vel som for de som blir påvirket; dersom vi bringer med oss for eksempel aksept (350) så har det en konstruktiv effekt på vår livskraft, og andre som blir påvirket. Et annet viktig aspekt ved denne modellen er prosjektering. En person som i respons til en gitt stimuli responderer med skam vil ikke nødvendigvis vise det ved å skamme seg i åpenbarhet. En slik handling ville kun forsterket skammen gjennom å skamme seg over synligheten av sin egen skam. I stedet er det mer menneskelig å prosjektere skammen over på noen andre. La oss si at skam aktiveres gjennom at Person A skryter av sine oppnåelser, og Person B opplever skam over mangel på egne oppnåelser. En prosjekterende respons kan da være å skyte inn at Person C aldri kommer til å oppnå noe som helst, og dermed dyrker person A sin stolthet på bekostning av person C i stedet for person B, som i denne sammenhengen unnslipper en tilstand av skam. En annen vanlig respons er å aktivere en tilstand som gir mer livskraft. I samme eksempel kan Person B respondere med for eksempel sinne (150) i stedet for å prosjektere skammen over på Person C. Sinne vil være en mer energifremmende respons for person B, og selv om det likevel er destruktivt for både

personen, interaksjonen og potensielt også relasjonen, så er det naturlig å foretrekke fremfor skam.

Hawkins i Lys av Graebers verditeori

Mange av gründerne jeg møtte på feltarbeidet virket ikke flau over å innrømme sine egoistiske baktanker med sin gründervirksomhet. Selv den ene romkameraten min som på en pitchekonkurranse sa han ville gjøre verden til et bedre sted ved å utvikle ny teknologi fortalte meg at han var grunder utelukkende for å «bli rik». En slik holdning passer alltid godt inn i økonomiske modeller over menneskelig handling, selv når pengene en person ønsker å tjene representerer noe immaterielt, slik som for eksempel ære og status. Likevel finner jeg det rart at denne personen hadde en så sterk tiltrekning til fugleungene i Gjøkeredet, for ikke å nevne at han nesten vær dag sørget for å avtale tidspunkt for middag slik at han kunne spise sammen med de andre i huset.

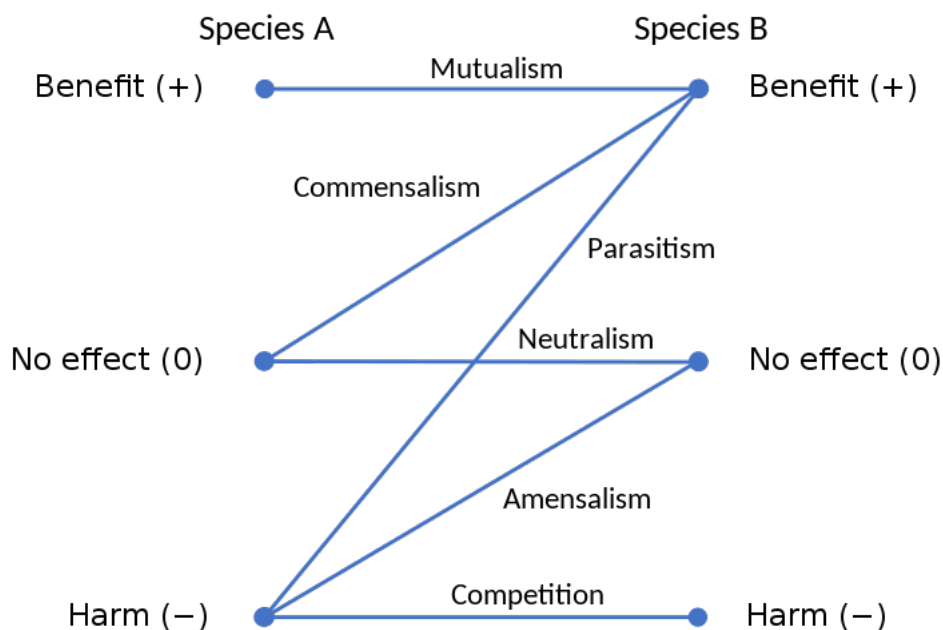
Hawkins' modell kan benyttes for å oppklare en debatt som har pågått i lang tid i humanistisk vitenskap, nemlig debatten rundt «det maksimerende individ». Kan alle menneskelige motivasjoner spores tilbake til egoistiske intensjoner? Gir vi med en underbevisst baktanke om å få noe igjen? I følge Hawkins er eierskap assosiert med sinnstilstander på den nedre delen av skalaen. Som regel er eierskap tilknyttet identitet og status, og dermed er det relatert til stolthet.

Graeber (2001) konkluderer med at en handling eller en prosess kun blir meningsfull dersom den er integrert i et større system av handling. Det betyr ikke nødvendigvis at handlingen må være altruistisk for å være meningsfull, men den må være koblet opp mot noe større enn en selv. Ifølge denne definisjonen av meningsfulle handlinger så kan maksimerende handlingen være meningsfulle dersom de er en del av en større prosess som likevel er negativt polarisert i følge Hawkins' kart. For eksempel så kan en politiker som endelig kommer til makt oppleve mening i forhold til sin oppnåelse, men i følge Hawkins så vil en slik bestrebelse bare bidra til å forankre personen i den tilstanden han har investert så mye tid og energi i. Det vil si, dersom en person bruker enorme mengder tid og energi på oppnå noe han kan være stolt av, så vil personen bli en stolt person, og stolthet vil bli forsterket som en drivkraft for fremtidig handling. Å være stolt er generelt ikke sett på som noe negativt i vestlige samfunn. Problemet er imidlertid at en persons stolthet er en annen persons skam; en persons overlegenhet er en annen persons underlegenhet. Dersom alle

menneskene i en gruppedynamikk er drevet av stolthet, så vil det sjeldent være nok stolthet tilgjengelig til alle. For øvrig så er det bare ikke en så konstruktiv respons som det kunne vært. Dersom en velger å være takknemlig heller enn å være stolt, for hva enn en har oppnådd, så har man ingenting å miste. Stolthet er som regel tilknyttet noe eksternt, noe som involverer frykt for å miste det, og dersom en til slutt mister det, så vil stoltheten kunne erstattes av skam, sorg eller skyld som projekteres over på noen andre. Det som er interessant med å bruke Hawkins modell for å forstå maksimering er at den predikerer et nytt alternativ. Den predikerer at det vi maksimerer er den sinnstilstanden vi livnærer oss på. Dersom vi er vant til, eller i øyeblikket orientert mot, å «livnære» oss på «høyere frekvenser» som for eksempel kjærlighet, så handler vi i kjærlighet for kjærlighet. I det scenarioet så finnes ingen baktanke om ting vi egentlig ønsker å maksimere, eller ønsker å få tilbake, motivasjonen ligger i sinnstilstanden i seg selv. Når det gjelder mening, eller lingvistisk verdi, så henger den sammen med sinnstilstander høyere oppe på skalaen i følge Hawkins, og dermed er bare Graebers konklusjon delvis rett, i den forstand at vi kan si at ulike handlinger har ulike grader av meningsutbytte.

Menneskelige relasjoner og interaksjoner som symbioser

Symbiose stammer fra gresk og betyr mer eller mindre direkte oversatt samliv fra *syn* som betyr «sammen» og *bios* som betyr «liv». Per definisjon er det en interaksjon mellom to ulike organismer som lever i nærhet til hverandre. Den nøyaktige definisjonen har vært gjenstand for en 130 år lang debatt blant de stridende lærde (Martin & Schwab, 2012) men i begrepets videste forstand eksisterer seks typer symbioser mellom *to* parter. Som *figur 1* nedenfor viser så avhenger typen symbiose av interaksjonens utfall, hvorvidt den er fordelaktig, nøytral eller skadelig for parten(e).



Figur 1:

Med livskraft som kapital slik Hawkins definerer det, så kan begrepet om symbioser benyttes i sosialpsykologisk analyse, og sosiale interaksjoner samt medmenneskelige relasjoner kan studeres som symbioser. Avhengig av hvilken sinnstilstand(er) hver part bringer til en interaksjon, så vil sluttproduktet kunne bli fordelaktig, nøytralt eller skadelig for en eller begge partene. Med sluttproduktet så mener jeg netto summen av livskraft hver part sitter igjen med etter interaksjon sammenlignet med hva de entret interaksjonen med. Symbiosen kan være 1) mutualistisk (+ +), 2) kommensialistisk (+ 0), 3) parasitisk (+ -), 4) nøytral (0 0), 5) amensialistisk (0 -) eller 6) konkurrerende (- -). Hvert tilfelle kan eksemplifiseres med empiri fra feltarbeidet, selv om jeg er nødt å belage meg på noen av mine egne antakelser.

1) Da harmonien var på sitt høyeste i Gjøkeredet var alle i huset komfortable. De som hadde vært litt i sitt eget skall i begynnelsen begynte å bli varm i trøya, og begynte å by på seg selv, smile mer, fortelle historier fra livene sine, samt vise andre tegn på trivsel. Ofte opplevde jeg selv, og andre rapporterte også sinnstilstander som korresponderte med aksept, fornuft, kjærlighet, glede, fred og øyeblikk av opplysning da vi utvekslet filosofiske ideer eller kom på forretningsidéer som fikk «lyset» til å gå opp hos hverandre. Når for eksempel Jeb hadde hatt en hard dag på jobb, så kom han tilbake til huset og sa: «It's so nice to be back here with you guys in this house. This is awesome. Now I feel all right again». Når nye

mennesker ankom huset pleide flere å fortelle hvor glade de var over å ha kommet akkurat dit, og det var enkelt å se hvor raskt folk flest fant seg til rette. Selv de som drev nettverket av startup-hus som vi var en del av begynte å tilbringe stadig mer tid i huset, og uttrykte ved en anledning at «it's such a great vibe in here». Sammen så skapte vi, og opprettholdt en kollektiv energi som var høyere enn hver og en var i stand til å skape for seg selv på egenhånd, og derfor lengtet folk tilbake til huset hver gang de var ute. Basert på premissene som er lagt til grunn så er dette et eksempel på en *mutualistisk symbiose* som skapte synergi-effekter i de mellom-menneskelige interaksjonene.

2) Gjøkeredet tilhørte som nevnt et nettverk av startuphus, og flere av husene hadde en felles hus-manager. Han bodde opprinnelig i et av de andre husene, men begynte stadig å vise mer interesse for Gjøkeredet, og det var han som bemerket at «vibbene var så bra i huset». Etter hvert flyttet han inn i garasjen i huset, og det virket som om han forsøkte å studere miljøet i huset. Han pleide å entre sosiale settinger ved å stille spørsmål, særlig tilknyttet kreativitet og vaner, og som regel trakk han seg tilbake i garasjen uten å forbli en del av den sosiale settingen. På dette tidspunktet forstyrret han ikke harmonien i gruppen, og dermed kan effekten av samspillet betraktes som nøytral på den øvrige gruppen, mens en kan anta at han fikk noe ut av det. Symbiosen kan i så tilfelle betegnes som *kommensial*.

3) Hus-manageren begynte etter hvert å bidra negativt på gruppen. Først begynte han å sette grenser og lage regler; for eksempel så laget han et røykeforbud i bakgården og han forbød cannabis i huset, selv om det er både lovlig og utbredt i California. Etter hvert installerte han kamera i huset, noe som gjorde folk mindre komfortable med å benytte felles-områdene. En av argumentene for å installere kameraet var for å sørge for at alle ryddet opp etter seg på kjøkkenet, og dermed ble det slik at folk benyttet kjøkkenet, spiste maten sin, ryddet opp og forlot stedet. Tidligere hadde vi ofte laget mat sammen, tilbrakt noen timer på kjøkkenet eller i stuen, og ryddet opp senere på kvelden eller også neste dag. Den nye strukturen bidro til ryddighet, stillhet og tidlige kvelder i huset; en Apollonisk tilnærming. Når det gjaldt den medmenneskelige livskraften som ble skapt gjennom den sosiale samhandlingen derimot så ble den svekket, og i den forstand så kan effekten betegnes som parasittisk, gitt at hus-manageren hadde en energi-fremmende effekt av utfallet. Dette eksemplet bidrar til å skape kontrast til eksemplet ovenfor, men er ikke nødvendigvis et godt eksempel på en parasittisk symbiose. Det kan tenkes at enkelte i huset ønsket fred, ro og stillhet, for det er ikke nødvendigvis negativt i seg selv. Det er heller ikke sikkert at hus-

manageren «livnærte» seg på utfallet, og da er det egentlig ikke et godt eksempel på en parasittisk symbiose.

Et bedre eksempel på en parasittisk symbiose var i det første huset, da høylytte Brutus hadde en generell være måte som tok opp all «plassen» i huset. Hans væremåte var så autoritær, aggressiv, direkte og dominant, at de andre beboerne i huset ikke hadde rom for å utfolde seg selv i psykologisk trygghet, og dermed var det ikke rom for å utvikle sosiale dynamikker som bidro til synergieffekter. Brutus fikk trolig noe positivt ut av denne dynamikken, ettersom en kan si at han toppet dominanshierarkiet i huset og oppnådde en slags følelse av makt over de andre gjennom en form for symbolsk vold (Bourdieu, 2000). Bourdieu hevdet at når forskjellene mellom folk blir overlegne og åpenbare så blir man symbolsk fordømt til resignasjon og diskresjon. Den dominerte aktiverer uunngåelig skjema som gir anerkjennelse og underkastelse til den dominerende, skjema som er formet av habitus. og det dominerte individet innser umiddelbart sin posisjon. Videre sier han at den dominerte etter å ha blitt vant til undertrykkelsen underlegger seg på forhånd, og den dominerende trenger ikke engang å benytte symbolsk vold som maktmiddel for at den andre parten skal innta en passiv rolle og akseptere sin posisjon. Dominansrelasjonen legitimerer nemlig seg selv kontinuerlig gjennom de praksisene den determinerer. Dersom den dominerte ønsker å gjøre et opprør mot maktforholdet i relasjonen må en forvente at den dominerende bruker symbolsk vold for å opprettholde relasjonens balanse, en konfrontasjon som potensielt svekker livskraften til den dominerte enda mer (Bourdieu, 2000). Ettersom de fleste bor i et slikt hus på midlertidig basis, er det forståelig at ingen ønsker å utfordre «alfahannen» for hans posisjon, og dermed forble dynamikken i dette huset slik den var så lenge jeg var der. Forholdet kan sies å være en parasittisk symbiose ettersom Brutus livnærte seg på energien han skapte for seg selv i disse dynamikkene, mens de andre trakk seg unna for å unngå negativ effekter på sin egen sinnstilstand.

4) Noen ganger, spesielt i det første huset, men også i andre, møtte jeg folk som tilbrakte majoriteten av sin tid etter arbeid i køyesengene sine, hvor de trykte på telefonene sine, noen gang med hodetelefoner på ørene. Enkelte kunne finne på å gjøre kun det hele kvelden. De tok ingen sosiale initiativ, og når andre viste initiativ så bød de særdeles lite på seg selv. Jeg tolket det slik at dette var folk som var slitne etter arbeid, men også folk som hadde en innesluttet personlighet, og hadde vanskeligheter for å by på seg selv, ta initiativ og danne relasjoner. I det første huset var jeg selv i en ukomfortabel situasjon ettersom jeg nylig var ankommet et nytt sted og ikke hadde etablert meg. Jeg var ikke varm i trøyen og dessuten

var det lite «varme» i huset, og dermed klarte jeg ikke å få disse menneskene i gang. Etter å ha sett samme type mennesker i Gjøkeredet komme seg ut av komfortsonen innså jeg at de som havnet i slike vaner trolig ikke ønsket det, og at de hadde mye å by på når de følte seg psykologisk trygg med andre mennesker. Flere av de som ble sittende i køyesengene hadde en persona som ga uttrykk for at de ikke ønsket, eller hadde noe behov for sosial samhandling, noe som kan være en forsvarsmekanisme for å bevare sin livskraft. Fordi dersom de ikke byr på seg selv, så risikerer de heller ingen ting. Dersom de forsøker å passe inn, men blir avvist, så kan de måtte håndtere negative følelser som tapper dem for selvfølelse og livskraft. I stedet valgte de en nøytral tilnærming, hvor de verken bød på seg selv eller fulgte opp andre sine bud. Når disse menneskene snakket med hverandre eller andre så var det om praktiske formål, som for eksempel og dusjen var ledig eller hvordan vaskemaskinen fungerte.

Kommunikasjonen var formel, presis og ingen kan påstå at de ble avvist da den andre personen svarte på nøytralt vis. Trolig bevarte de cirka den mengden livskraft de brakte inn i sosiale interaksjoner, og i så fall kan interaksjonen betegnes som en *nøytral symbiose*.

5) Da Joe flyttet inn i Gjøkeredet ble atmosfæren i huset merkelig. Den ene etter den andre hadde kommet inn i huset og vært strålende fornøyd med velkomsten og stedet de hadde ankommet, men Joe var fullstendig apatisk. Uten å gå for langt i å psykoanalysere Joe, så virket tilnærmingen hans totalt blottet for empati. Den ene etter den andre forsøkte å få han i gang, men måten han responderte på var kortfattet, følelsesløs og uten interesse. Det oppsto en situasjon hvor enkelte begynte å bli litt redde, fordi fremtoningen hans var så ukomfortabel. Folk flest responderer i det minste med et snev av høflighet når andre forsøker å være hyggelig, men Joe var iskald. En person fryktet at Joe kunne ha ondsinnede planer, fordi han etter informantens egne ord «virket som et veldig dårlig menneske». Da Joe forlot huset etter en dag var det en lettelse blant mange, fordi de opplevde det som forstyrrende å dele hus, og spesielt rom, med han. For dette eksemplets skyld kan jeg anta Joe ikke ble negativt preget og opplevde situasjonen som nøytral på sin livskraft, fordi han åpnet seg aldri opp, og risikerte dermed ingenting. For mange andre i huset derimot hadde det en negativ effekt som vekket frykt og uro. I så fall eksemplifiserer denne historien en *amensialistisk symbiose*.

6) I Gjøkeredet ankom etter hvert to kinesere som jobbet sammen i en oppstarts bedrift. Dynamikken dem imellom var anspent og preget av respektløse bemerkninger, men for det meste tilbrakte de så lite tid som mulig i samme rom. Dersom den ene befant seg i et rom og den andre entret rommet, så forsvant førstemann nærmest umiddelbart. Til slutt

konfronterte jeg en av dem og spurte hvordan de klarte å jobbe sammen dersom de ikke klarte å befinne seg i samme rom, og da svarte han: «Jeg bruker all den toleransen jeg har for han når vi er på jobb, når arbeidsdagen er over vil jeg helst ikke se ansiktet hans».

Typisk sett så er et eksempel på en «kompetitiv symbiose» et samliv hvor partene konkurrerer om ressurser, og slike dynamikker finner man ofte mellom mennesker, utvekslinger hvor partene velger å konkurrere fremfor å samarbeide. Noen ganger vinner en part livskraft på den andres bekostning, mens andre ganger er det ingen vinner i en slik konkurranse. Denne typen interaksjoner opplevde jeg ikke på feltarbeidet, men eksemplet med kineserne ga innsyn i en annen gjensidig giftig relasjon hvor interaksjonene ofte handlet om å påføre den andre parten negative følelser. En kan kanskje si at de i den forstand konkurrerte om å vinne utvekslinger av negative bemerkninger, hvor premien var å oppnå en mindre negativ sinnstilstand enn den andre parten. Jeg tror det er rimelig å anta at begge parter som regel hadde en negativ opplevelse av disse interaksjonene, og i så fall så er det et eksempel på en kompetitiv symbiose, hvor begge partene svekker sin livskraft gjennom interaksjonen.

I sosialt samspill må man forvente å gi å ta iblant, men det som er «problemet» med alle symbiosene med unntak av den mutualistisk er at de ikke produserer synergieffekter i form av livskraft. Kun gjennom at begge parter har en positiv effekt er man i stand til å «løfte vibrasjonen» til et høyere nivå enn begge parter hadde i utgangspunktet. Det er for meg umulig å forestille meg hvordan to parter, slik som i eksemplet med kineserne skal kunne skape positive miljø gjennom den type interaksjoner, eller hvordan de i samspill skal kunne skape noe større enn seg selv gjennom en synergieffekt. Disse ulike interaksjonsmønstrene har vist at over tid, dersom man interagerer på en måte som gir positivt utbytte for hver part, så vil det bidra til å danne miljø og samhold som i seg selv blir en kilde til livskraft, energi og inspirasjon. I slike miljø føler partene psykologisk trygghet til å by på seg selv, dele tanker, ideer, respondere til andre med åpenhet, aksept og respekt. Et slikt miljø kan forstås som emergens (emergent property), et system som lever et liv i seg selv, hvor partene som inntreer systemet mottar det systemet har å by på. Det samme kan sies om en emergens som oppstår av parasittiske symbioser. I et slikt miljø oppstår frykt og andre negativt polariserte sinnstilstander blant partene som inntreer i det giftige miljøet, og livskraften svekkes. I enkelte slike miljø vil alle tape på interaksjonen, mens i andre så vil andre styrkes på bekostning av de som undertrykkes, slik som i en parasittisk symbiose. Når slike miljø har kontinuitet vil som regel de undertrykkede danne et visst fellesskap, slik som for eksempel i militæret hvor

de nedre rangerte sammen opplever en form for undertrykkelse av sine overordnede. Dersom undertrykkelsen blir for sterk, og fellesskapet oppnår en sterk nok grad av communitas, kan det legge grunnlaget for et opprør mot den undertrykkende part.

Hjemkomst

I løpet av liminalfasen opplever personen ofte en transformasjon, og tiden etter liminalfasen er ofte betydelig ulik pre-fasen. Da jeg returnerte til Norge etter feltarbeidet opplevde jeg enkelte ting som kan belyse aspekter ved liminalitet. Jeg følte at jeg hadde lært mye, særlig om det sosiale, samhold, og hvordan man kan ha mer meningsfylte og kjærlige interaksjoner med de man omgås. Min opplevelse på feltarbeid var at ved å forstå interaksjoner som en prosess hvor man forsøkte å jobbe seg frem til en dynamikk drevet av sinnstilstander av «høy vibrasjon», så kunne man få mer ut av seg selv og andre. Man kunne bruke tiden på mer meningsfylte ting og snakke om mer interessante og meningsfylte ting, og dermed skape mutualistiske symbioser i de fleste situasjoner. Det ble derfor en stor skuffelse og komme hjem, og det føltes ensomt fordi opplevelsen var at andre ikke var på samme bølgelengde. Det første jeg oppdaget var at ingen hilste på hverandre, og ved forsøk på å initiere samtaler med fremmede ble jeg ofte møtt med en lukket respons. Dette er trolig et kulturelt fenomen, og tilfellet er nok at det å ha dype samtaler med fremmede mennesker i Norge er lite normalisert i kulturen. En annen side av saken er at folk er i full gang med livene sine, og de fokuserer på det de holder på med. I en liminalfase er folk utenfor sin vante struktur, og elementer av åpenhet og improvisasjon er mer fremtredende. Jeg innså at jeg kunne naturligvis ikke bare presse frem øyeblikk av glede og opplysning, og selv var jeg trossalt i en overveldende positiv sinnstilstand fordi jeg hadde returnert fra et fantastisk eventyr som hadde gitt meg overskudd på inspirasjon og livskraft, og så klart var ikke alle andre på samme bølgelengde der og da. Jeg tenkte at det sikkert var en bedre tilnærming og ta et steg tilbake, møte folk med åpenhet, aksept og forståelse, heller enn å gå aktivt inn for å skape noe. Kreative øyeblikk og synergieffekter kan dessuten ikke presses frem med bruk av kraft. Det som skjedde videre var et rekke interaksjoner med fravær av positive symbioser. Jeg innså at dersom jeg lot folk prate om det de ønsket, så ble en høy andel av samtalene giftige på et nivå man kanskje ikke opplever i en liminalfase. Den første dosen gift folk serverer kommer i form av klaging. Folk klaget og klaget. Klaget over været, myggstikk, idioter i trafikken, og desto mindre avbrutt de ble, desto mer klaget de. Den neste dosen gift kom i form av skryt, unnskyldninger og forsvarsmekanismer – som regel i subtil form. Kanskje ble en historie fortalt som ikke hadde noen som helst verdi annet enn å få frem hvilken god innsats de hadde

gjort, eller hva de kunne gjort hadde det ikke vært for noen andre, eller et annet eksternt problem. Den tredje dosen gift kom i form av en mangel på interesse for å snakke om noe som var objektivt, teoretisk, filosofisk eller eksistensielt. Det eneste folk snakket om var seg selv i positiv forstand, og andre i negativ forstand. Det å snakke om andre personer i det hele og store hadde jeg knapt gjort på tre måneder, og plutselig var jeg kommet til et sted hvor det var et sentralt tema, noe som sjeldent bringer noe som helst godt for noen. Rollen som antropolog på feltarbeid ga meg det privilegium at jeg i en naturlig rolle kunne snakke med veldig mange forskjellige mennesker om alt mellom himmel og jord, folk som hadde interessante ting å si, folk som holdt på med ekstraordinære ting, hadde tatt store sjanser i livet, hadde store planer og kom fra alle mulige steder i verden. Tilbake i hverdagen i Norge følte det som om alt handlet om å dyrke egoet på en mest mulig subtil måte; dyrke sin egen stolthet, prosjektere sin egen skyld og skam over på andre, og bygge forsvar for å unnsnippe sin egen frykt. Opplevelsen av å komme hjem tok luften ut av meg, og jeg ble negativ til den Norske kulturen og relasjonene jeg hadde i livet mitt.

Etter hvert som jeg fikk ting mer på avstand klarte jeg å se ting i et annet lys. Jeg aksepterte forskjellene mellom konteksten i det daglige liv, og livet på eventyr. Ja, et sted som Silicon Valley har mye interessant å by på; selv to år etter feltarbeidet har jeg enda ikke møtt en robotingeniør, mens første dag i Silicon Valley møtte jeg som nevnt tre. Nord-Norge er åpenbart ikke i forkant av den teknologiske utviklingen i verden, og de man møter i det daglige liv gjør stort sett det samme – de drar på jobb, bruker halvparten av sin våkne tid på et arbeidet som kanskje kan sies å være trivielt i det store verdensbilde, og deretter trenger de tid til å slappe av, spise middag, se på TV og kanskje dyrke en hobby. Det er ingen ting galt i det, og det er helt normalt med god grunn. man kan ikke leve i en liminalfase permanent, da ville det ikke vært en liminalfase. For mye av kontrasten jeg opplevde handlet ikke så mye om forskjellen mellom Silicon Valley og Nord-Norge, det handlet om kontrasten mellom liminalitet og hverdagsliv. Hadde jeg bodd i en boligblokk, jobbet åtte timer om dagen og hatt et hverdagsliv i Silicon Valley, så ville opplevelsen trolig ikke hatt så mye kontrast til livet i Nord-Norge. Da ville jeg kanskje klaget over banale problemer og forsøkt å forhandle frem en ønskelig identitet med de signifikante andre i hverdagslivet. I en liminalfase slik som i startuphusene, er man ikke komfortable nok med relasjonene til å klage over små ting, og det å jobbe for å forhandle om sin identitet er meningsløst i et miljø hvor romkamerater kommer og går fra dag til dag. Dessuten så virker det meningsløst på et sted hvor man har ofret så mye for å komme og tiden er begrenset. I retrospekt ville det faktisk vært vanskelig å forstå

hvorfor noen skulle dratt til et slikt sted, betalt sin livs dyreste husleie, for så å klage over banale problemer i livet. Trolig opplever folk flest det samme når de er på ferie, at de små problemene i livet blir ikke-eksisterende for en liten periode. Og om de så skulle melde seg, så har man ikke tid til å gå å dvele over det, fordi tiden man har på det aktuelle stedet er begrenset, og man ønsker å maksimere en form for verdi av situasjonen.

Denne skildringen sier noe om hverdagsliv i kontrast til liminalitet, og hvordan naturen av strukturene kan tilrettelegge for å fremme ulike sinnstilstander. Hverdagslivet involverer aspekter som identitet, vanemønster og pålagte roller og betingelser i relasjoner. Liminalitet unnslipper disse aspektene, og fasiliteter for åpenhet, nysgjerrighet, overraskelser og potensielt kjærlighet og glede. «Høyre vibrasjoner»...

Avslutning

Å skape miljø

I løpet av feltarbeidet oppdaget jeg at mange var opptatte av å akkumulere fruktene av Silicon Valleys. Ikke de samme fruktene som for 100 år siden, da dalen ble kalt «The Valley of the Hearts Delight», men frukter i form suksess, hva enn det betyr, og hva enn som skaper det. De ulike tilnærmingene var imidlertid ulike. I husene jeg besøkte var det husverter, eller hus-managere som ønsket å «husifisere» ånden av Silicon Valley gjennom å gjøre huset til et sted hvor «magi» kunne skje. Det ultimate målet virket å være at husene skulle fungere som et sted hvor folk kunne møtes, danne nettverk, utvikle idéer og jobbe. Tilnærmingen for å oppnå det var som regel veldig Apollonisk, og erfaringen jeg hadde var at den dynamikken de egentlig ønsket å skape ble forstyrret av Apolloniske tiltak. Et godt eksempel på det er historien i Gjøkeredet hvor hus-manageren flyttet inn i garasjen og begynte å gjøre tiltak. I forkant av det så hadde vi egentlig skapt det miljøet de var ute etter, hvor vi opplevde samhold, communitas, åpenhet og til stadighet «løste verdensproblemer» gjennom den gode samtale og dyrket frem gode idéer i samspill med hverandre. Viktigst av alt så hadde vi skapt et miljø som var en kilde for livskraft i seg selv; et miljø hvor folk var komfortable med, og fikk det beste ut av, hverandre. Deretter kom en rekke regler, begrensninger, overvåkning og huset fyltes opp over kapasitet, og magien var borte. David Graeber sa en gang på London Real:

“Creative people are going to be creative because they are creative. If you want them to be creative, put them in a room together, give them all the resources they need, and leave them alone”. (London Real, 2015)

Det interessante med historien er at de bevisste tiltakene var det som ødela den naturlige flyten. Flyten var genuin, autentisk og naturlig, og skapt i ånden av Dionysus, en ånd som bar preg av den gamle hippie-bevegelsen, og kanskje er det der «magien» ligger. Kanskje en av hovedårsakene til at forsøk på å gjenskape miljø som Silicon Valley har mislyktes har vært fordi det har vært forsøkt gjort i ånden av Apollo, mens jokeren i Silicon Valley har vært gjenklangen av den gamle hippiekulturen som fremmer åpenheten, friheten, erfaringen og grenseoverskridelsen.

Natur som inspirasjon for gruppedynamikk

Historien om de etterlatte kolibriene kan ha hatt seminal betydning for miljøet som ble utviklet i Gjøkeredet. Situasjonen hadde dramatiske, mystiske og empatiske aspekter som bidro til å skape et fellesskap. Samtidig involverte det en verdimelessig enigma som sto i

kontrast til verdiene som ofte omfavnes i Silicon Valley og hva deltakerne hadde sett for seg at de ønsket å maksimere. De som kom til startuphusene kom av ulike årsaker, for eksempel for å maksimere økonomisk verdi eller maksimere en form for selvutvikling, men ingen av delene kan forstås som motivasjoner for den energien, fasinasjonen og oppmerksomheten som ble rettet mot kolibriene. En kan argumentere for at denne interaksjonen mellom beboerne og fuglene var motivert av en form for verdi som ikke passer inn i de mest kjente modellene for verdi vi forholder oss til i antropologifaget. Bror Olsen (2021) argumenterer for at interaksjonen mellom dyr og mennesker kan være motivert av en form for verdi som oppleves i respons til ville dyrs handlinger. Opplevelsen av å ha en kolibri i bakgården er i seg selv verdifullt, men ikke fordi man opplever et eierskap til dem. Verdien ligger i at dyret er fritt, og likevel velger å være der. Olsen skriver:

«A human encounter with a wild animal such as this, has something to do with honour. It represents a crossing of a divide that puzzles people, especially as the decision is the animals and obviously signifies a kind of recognition of which components you cannot truly know. To understand human relationships with the bird as a kind of domestication undermines the value of it. It is valuable because it is wild.»

«Without an understanding of animals as basically free, their approaches or perceived requests would hardly be meaningful at all. Alas, if a wild animal approaches you at its own initiative, it is understood to mean something. If it is hard to understand exactly what it means, it has surprisingly gained value.»

Det skal sies at kolibriene valgte ikke alle de 20-30 menneskene som bodde i huset i perioden fugleungene hennes lå i redet. Da eggene ble lagt bodde det trolig bare én person i huset, Tobi, som hadde huset for seg selv i tre uker før jeg flyttet inn. Hadde hun vist at huset skulle fylles opp slik det gjorde ville hun trolig valgt et annet sted for redet sitt, og kanskje var det nettopp årsaken til at hun forlot redet, men det betyr ikke at effekten Olsen sikter til var fraværende fra menneskenes perspektiv. Olsen hevder at folk opplever en ære, en anerkjennelse, og at det rører folk på et dypt nivå å bli «valgt» av ville dyr på den måten, og disse følelsene tror jeg mange i huset opplevde selv om de egentlig ikke var årsaken til kolibriens valg. Likevel følte mange et ansvar eller et press i respons til valget, og gjennom adaptasjon av et felles ansvar brakte det gruppen sammen.

Olsen skriver videre at verdien av det ville dyrelivet er koblet opp mot en kosmologi som for både praktiske og spirituelle årsaker øker en åpenhet og tilknytning til naturlige fenomen. Hvis det er tilfelle, så kan det bety at menneskene som lot seg røre av kolibriene kom i dypere kontakt med sin og hverandres natur i form av følelser som dyp empati, tilknytning og samhold, og kanskje aktiverte verdier som ikke er forenelige med økonomiske modeller, men kanskje det Graeber definerer som lingvistiske verdier eller mening (Graeber, 2001). Et eksempel på verdien av denne naturopplevelsen gjenspeiles i responsen til de som ankom huset. Responsene var naturligvis ulike, men flere reagerte med et langt sterkere emosjonelt uttrykk over møte med kolibriene enn for eksempel biljardbordet, kjøkkenet, stuen eller garasjen. Huset i seg selv hadde høy standard og hadde høy økonomisk verdi, men det som aktiverte en emosjonell respons var fuglene i bakgården. Den mest typiske responsen var «wow», noe vi begynte å spøke med, fordi det var morsomt og kanskje overaskende å se så mange respondere med så sterk emosjonell innlevelse til det eneste i huset som ikke hadde økonomisk verdi.

Hvis vi ser på sinnstilstandene assosiert med folk sine handlinger i respons til kolibri-situasjonen i lys av Hawkins' kart over bevisstheten, så kan vi anta at samhandlingen mellom menneskene baserte seg på sinnstilstander høyere oppe på skalaen. Handlingene var ikke uttrykk for skam, skyld eller apati, og heller ikke frykt, selv om en kan påstå at det oppsto en form for redsel da fuglemoren forsvant. Denne følelsen vil jeg imidlertid påstå var relatert til medfølelse og empati, noe som er assosiert med kjærlighet. Det var heller ikke uttrykk for begjær, sinne eller engang stolthet. Stolthet er kanskje den lavest klassifiserte tilstanden som kan sies å ha vært involvert, men i så tilfelle var det basert på en illusjon om eierskap eller en form for egodyrkelse tilknyttet fuglens valg av sted for rede. Noen opplevde kanskje det, men i hovedsak tror jeg de fleste var motivert av empati, medfølelse, takknemlighet og en følelse av ansvar, sinnstilstander som alle er assosiert med det Hawkins definerer som kjærlighet. Disse sinnstilstandene kan ha blitt grunnsteiner for relasjonene og miljøet som påfulgte, og de verdiene som folk i huset fortsatte å maksimere. Samtidig så tror jeg folk følte på det mystiske, uforklarlige og fasinierende i møte med et slikt naturlig fenomen, noe som også kan ha vært en byggestein i de kreative interaksjonene som oppsto i gruppen.

Møte med kolibriene sannsynliggjør en hypotese om at meningsfylt verdi trumfer økonomisk verdi. Sett i sammenheng med Hawkins' modell er det i alle fall en verdi som er mer konstruktiv for personlig åndelig utbytte så vel som for en gruppes dynamikk. Med andre ord, fremtredelsen av et positivt miljø i en gruppe, et miljø som i seg selv kan fasilitere for

synergi-effekter, er assosiert med det meningsfylte, og også det mystiske og naturlige. Materiell luksus og ressurser aktiverer ikke i seg selv høyere sinnstilstander, snarere tvert imot så kan det aktivere begjær, stolthet og sjalusi, sinnstilstander som i en gruppe-dynamikk kan være hemmende for kreative bestrebelser. Dette er i kontrast til hva mange grundere som ankommer Silicon Valley selv tror, i søken etter økonomiske midler, menneskelig kompetanse, kunnskap og nettverk (et konsept som involverer mennesket som instrumentelle midler). Likevel er det tendenser i deres følelsesliv som peker mot at de egentlig er orientert mot mer meningsfylte verdier som deres konseptuelle systemer ikke er bevisst på, noe som gjenspeiles i fasinasjonen og interessen for et slikt naturlig fenomen som kolibri-situasjonen. Det får meg til å undre over de faktiske drivkreftene for å dra til et sted som Silicon Valley. De fleste gründerne jeg spurte ga en slags «materiell respons» som for eksempel: «This is the place to be», «This is where the money is at» eller «This is where the heat is». Men egentlig, så er kanskje mange på søken etter noe mystisk, noe uforklarlig. De har en idé om at ting kan skje, i form av en inspirasjon, en sosial dynamikk eller en synkronitet, men de vet ikke helt hva. I mangel på evne til å formulere den egentlige motivasjonen, og i frykt for å ikke fremstå som en vims uten retning, så gir de en lett begripelig og håndfast forklaring, både til seg selv og de som måtte spørre, men egentlig er de kanskje på jakt etter en form for «magi». Denne magien kan ikke modelleres gjennom kybernetisk design, den er spontan og mystisk i sin natur, og oppstår i samhandling mellom mennesker.

Konsepter i utvikling, hvor tar det oss?

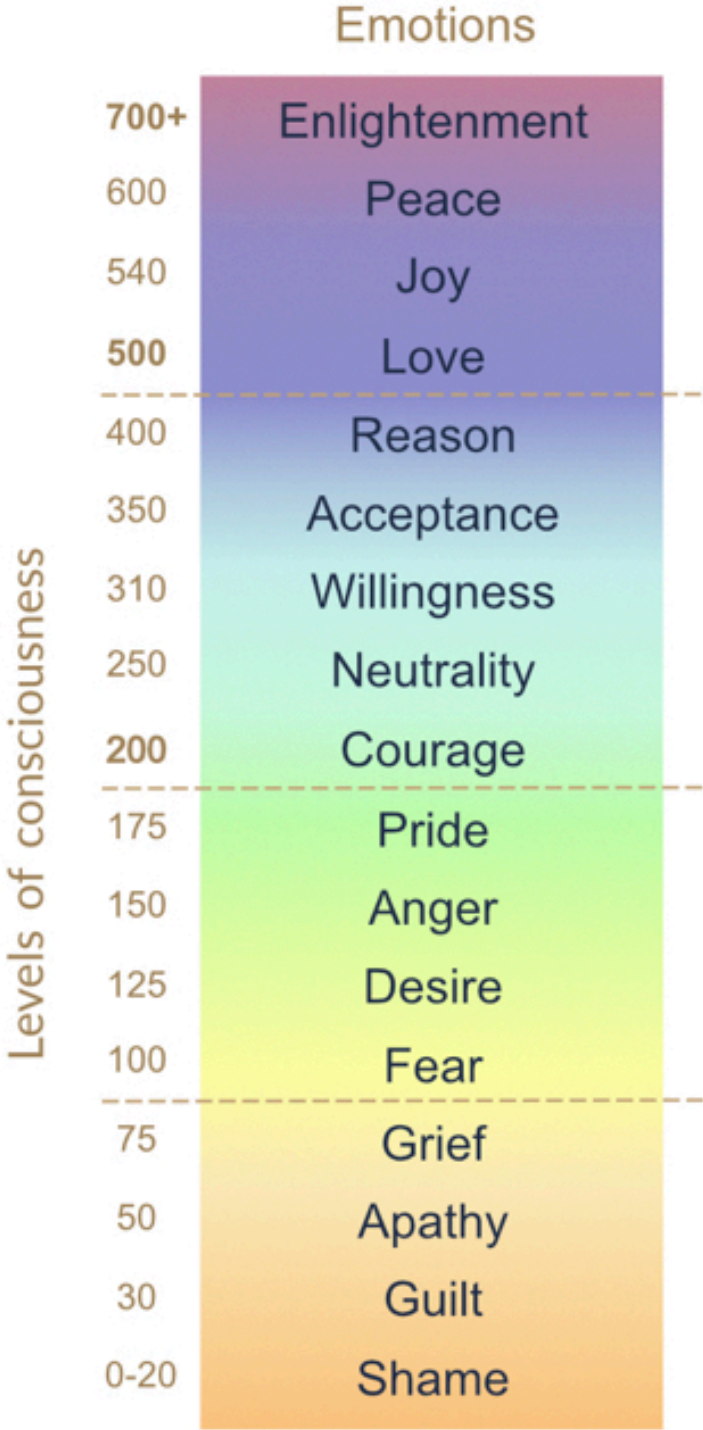
Jeg har argumentert for at vi basert på den konseptuelle forståelsen vi danner oss av de teknologiske innovasjonene vi bringer til liv, kan benytte nye analogier for å forstå virkeligheten. Parallelt med den teknologiske utviklingen åpner det seg en ny måte å forstå verden på, og kanskje må vi rett og slett gjenskape oss selv i form av computere for å danne en konseptuell forståelse av vår egen natur. Fallgruven er imidlertid at både computermetafor, og vår konseptuelle forståelse i sin natur har blindsider, og det vi risikerer ved bruk av slike metoder for forståelse er å kartlegge en virkelighet hvor vi tror kartet er territoriet. Bateson, Korzybski og andre har allerede poengtert den problematikken (KILDE), men for å bidra litt i problematiseringen, så vil jeg spørre: Hva med det som er utenfor kartet? Og med det mener jeg: Hvis kartet tegnes av konsepter, enten de er konstruerte eller arketyperiske, hva da med det som ikke lar seg tegne av konsepter? Hva med de konseptene som ikke lar seg beskrive gjennom entydige definisjoner? Abstrakte konsepter slik som bevissthet, kjærlighet, altruisme, kreativitet eller positive symbioser. En kan argumentere for at slike «konsept» er

forbeholdt aspekter ved virkeligheten som er opplevelsesbasert, og ikke lar seg kartlegge på en måte hvor vi kan få en god skildring av terrenget gjennom å studere kartet. Vi kan bruke modeller, og modeller som Hawkins' kart over bevisstheten er et nyttig kart, men vi må aldri tro at en modell, en konseptualisering eller en analogi kan reflektere terrenget slik det egentlig er. For å forstå virkeligheten må den oppleves, og faren er at dersom man tror man har kartet, så tror man ofte at opplevelsen er overflødig.

Livet som menneske er opplevelsesbasert, sekundært kommer vår konseptuelle forklaring og forståelse av det vi opplever. Til enhver tid, gjennom et helt liv, så har sinnene våre en tilstand. Så for å forklare hva som skjer, så burde vi være bevisst på, og ha en dyp forståelse for de ulike sinnstilstandene vi har kapasitet for, og hvilken betydning det her for hvordan vi opplever og forstår verden. For tross alt, så *er* vi i øyeblikket våre tilstander. Når en person er rasende i motsetning til når en person er lykkelig, opplever man, og forklarer virkeligheten på totalt ulike måter. Dette er jo grunnleggende, og derfor synes jeg sosialantropologien som fagområde bør være langt mer interessert i de faktiske dynamikkene som utspiller seg når vi fra et øyeblikk til det neste endrer sinnstilstand basert på stimuli fra andre mennesker. Så ja, jeg etterlyser et bredere konseptuelt rammeverk over abstrakte opplevelsesbaserte fenomen, inkludert sinnstilstander, samtidig som jeg hiver meg på bølgen og advarer mot de begrensningene det innebærer.

Uansett om akademikerne er interessert i å prate om slike aspekter ved virkeligheten, så er i alle fall mange folk i Silicon Valley interessert i å prate om det. Dette har jeg belyst gjennom å analysere begrep i språket som reflekterer en orientering mot slike fenomen, og prøvd å gjøre mening av det gjennom Hawkins' modell. Det virker som det er en økende grad av interesse i den kollektive bevisstheten for hvordan man kan forsterke sin livskraft, altså oppleve mer «energi» og være i en mer positiv symbiose med omgivelsene, og dersom vi mestrer den kunsten, så kan vi kanskje nå frem til uante steder. Kanskje det viktigste jeg har forsøkt å forklare i denne avhandlingen er at mennesker i samspill kan forsterke hverandres livskraft gjennom positiv interaksjon. Det er også da vi finner det beste i hverandre, og det er da livet gir mening.

Vedlegg 1: Hawkins' Kart over bevisstheten



Vedlegg 2



Forlatte kolibrier skriker etter mat.

Vedlegg 3



En fostermor kommer til utsetning

Vedlegg 4



Kolibriene er snart klare til å forlate redet.

Litteraturliste

Althen, G., Doran, A. R., & Szmania, S. J. (2003). American ways: A guide for foreigners in the United States. Yarmouth, Me: Intercultural Press.

Barnouw, V. (1949). University of Toronto Quarterly, Volume 18, Number 3, April 1949, pp. 241-253

Bateson, G. (1972). Steps to an Ecology of Mind. New York: Ballantine Books.

Benedict, R. (1934). Patterns of culture. Boston: Houghton Mifflin Company.

Bourdieu, P. (1979). Distinksjonen. En sosiologisk kritikk av dømmekraften, s.9-130. Oslo.

Bourdieu, P. (2000). Den maskuline dominans. Pax forlag.

Census (2019) United States Census Bureau

Ceruzzi, P. (2003). A History of Modern Computing (2nd ed). MIT press, Cambridge, MA, USA.

Conroy, P. (1979). Rousseau's Organic State. South Atlantic Bulletin, 44(2), 1-13.
doi:10.2307/3198929

Easwaran, E., & Nagler, M. (1987) The Upanishads. Petaluma, CA: Nilgiri Press

Featherly, K (2021). "ARPANET". Encyclopedia Britannica

Hawkins, D. (2002). Power Vs. Force: The Hidden Determinants of Human Behavior. Carlsbad, Calif: Hay House

Geertz, C. (1973). Thick Description: Toward an Interpretive Theory of Culture. The Interpretation of Cultures: Selected Essays, New York: Basic Books, pp. 3–30

Graeber, D. (2001). Toward an Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Dreams. New York: Palgrave.

Grønhaug, R. (1978). Scale as a variable in analysis: Fields in social organization in Herat, Northwest Afghanistan, Universitetsforlaget.

Hegel, G. (1977) Phenomenology of the Spirit. Trans. A. V. Miller. Oxford: Clarendon Press, 1977 [1807]

Interesting Engineering, Loeffler, P (2019. 23. August) The Origin story of Silicon Valley and why we shouldn't try to recreate it
<https://interestingengineering.com/the-origin-story-of-silicon-valleyand-why-we-shouldnt-try-to-recreate-it>

Joint Venture. (2015). Population Growth in Silicon Valley. Institute for regional studies.

Jung, C. G. (1971). The Archetypes and the Collective Unconscious Vol. 9, part 1. Collected Works, Princeton-Bollingen

Kroeber, A.L. (1917). The superorganic. American Anthropologist, 19, 163–214. <https://doi.org/10.1525/aa.1917.19.2.02a00010>

London Real. (2015, 8. November). David Graeber - American Anarchist - PART 1/2 | London Real [Video]
<https://youtu.be/wzXHA02gGDY>

Martin, B. & Schwab, E. (2012). "Symbiosis: 'Living together' in chaos", Studies in the History of Biology, 4 (4): 7–25

Mead, G. H. (1934). Mind, Self and Society from the Standpoint of a Social behaviorist, ed. C. W. Morris, Chicago, IL: University of Chicago press.

Nietzsche, F. (2008). The birth of tragedy. Oxford University Press. Copy citation.

Olsen, B. (2021). The Char and the Oystercatcher. The Value of the Wild in Rossfjord, North Norway, Ethnos, DOI: [10.1080/00141844.2021.1924815](https://doi.org/10.1080/00141844.2021.1924815)

Saxenilan, A. (1983). The Genesis of Silicon Valley. Built Environment (1978-), 1983, Vol. 9, No. 1, Silicon Landscapes: Hightechnology and Job Creation (1983), pp. 7-17

Scaruffi, P. (2019). A History of Silicon Valley – Vol 1: The 20th Century

The Mercury News, Meily, R. (2015. 28. Oktober). National economist says Silicon Valley is 'Florence of the Technology Renaissance'

<https://www.mercurynews.com/2015/10/28/national-economist-says-silicon-valley-is-florence-of-the-technology-renaissance/>

Turner, V. (1967). Betwixt-and-Between: The Liminal Period in Rites de Passage. In *The forest of symbols: aspects of Ndembu ritual*. Cornell University Press

Unherd, Cameron, N. (2018. 12. Juni). The government agency that made Silicon Valley.

<https://unherd.com/2018/06/government-agency-made-silicon-valley/>

Van Gennep, A. (1977) *The Rites of Passage* (London 1977) p. 21.

Williams, M (1966). *Conversations with Carl Jung and reactions from Ernest Jones*: Richard I. Evans. Princeton/Toronto/London/New York, Van Nostrand

