



GÖR NÅGOT!

ALFABETA

**ANNA
HÄGGBLOM-
STÅLHAMMAR**



Nyfiken på mer?
Titta in på www.alfabeta.se

Copyright © 2011 text: Anna Häggblom-Stålhammar
Grafisk form: Pelle Olsson
Alfabeta Bokförlag AB, Stockholm
ISBN 978-91-501-1101-9

DET HÄR ÄR EN BOK MOT MAKTLÖSHET.

Dagligen får vi information i olika medier om tillståndet i världen och om hur vår livsstil inte håller i längden. Larmrapporterna om jorden avlöser varandra men jag verkar inte reagera. Jag bara fortsätter mitt vanliga liv trots att jag egentligen vill göra något.

Men vad händer om man stannar upp och verkligen tänker efter?

Är det överhuvudtaget meningsfullt att gå och tänka på att förändra världen?

Och vad kan man egentligen göra som enskild person?

Jag bestämde mig för att prata med människor som faktiskt gör något, som har tagit steget från tanke till handling. Vad gjorde de? Och hur?

Vid en första anblick kanske de inte verkar ha så mycket gemensamt, här finns bland annat en clown, en finansman, en läkare, en arbetslös, några entreprenörer och en präst. Men det de har gemensamt är att de är en samling rastlösa människor med stora visioner och en stark vilja att förändra. Personer som tar ställning och som försöker driva igenom sina idéer.

Läs deras berättelser och tips om hur de tänkte när de drog igång och genomförde sina olika projekt.

För mig har de visat att det är värt att försöka!

Anna Häggblom-Stålhammar

Välkommen till en bok som vill förändra ditt liv. Den består av 12 olika intervjuer som du kan läsa i den ordning du vill. Börja där det känns viktigt. Besök gärna vår [Facebooksida](#) och sprid gärna den här texten till alla du känner.

FÖRORD 5

BJÖRN SÖDERBERG 10

– samhällsentreprenör i Nepal

Tips från Björn Söderberg 19

Om samhällsentreprenörer 21

Bill Drayton, Ashoka 22

ANNETTE ROSATI 23

– grundare av Getbanken

Tips från Annette Rosati 28

Kakbanken 29

MALIN LINDFORS-SPEACE 31

– grundare av Situation Stockholm

Tips från Malin Lindfors-Space 38

Muhammad Yunus 38

JOHANNA HOFRING 41

– driver Ekovaruhuset

Tips från Johanna Hofring 46

Jörgen Larsson, Tidsverkstan 47

Om tidspress och stress 48

Slättergubbens Surdegsgbageri 49

DEM COLLECTIVE 50

– **produktion av rättvisemärkta och ekologiska kläder**

Tips från Karin Stenmar 60

Anita Roddick, The Body Shop 61

VILMA VELASQUEZ 62

– **smyckesformgivare med rättvisa som mål**

STEFAN KROOK 68

– **entreprenör som låter den goda viljan styra**

Dalai Lama, Förändring ur boken *Lycka!* 76

John Wood, Room to read 77

Fler samhällsentreprenörer 78

SASJA BESLIK 80

– **finansmannen som går sin egen väg**

JAKOB VON UEXKULL 86

– **grundare av det alternativa Nobelpriset**

Driv din egen kampanj, Rebecca Hosking 93

Tips från Rebecca Hosking 94

Ett klick för skogen 95

Tips från Jenny Strand 97

BRIAN PALMER 98

– **lektorn som vill lära ut mod**

Tips från Brian Palmer 106

Lydnad och auktoritet 107

HANS-ERIK LINDSTRÖM 108

– **prästen som startat Ny Gemenskap och Alternativ jul**

Konsumtionsparadoxen 113

Happy planet index och frivillig enkelhet 114

JOHAN VON SCHREEB 115

– **initiativtagare till Läkare Utan Gränser i Sverige**

Organisationer utan gränser 120

Tips från Nalle Laanela 121

AMELIE SILFVERSTOLPE 122

– **startade Volontärbyrån**

Tips från Amelie Silfverstolpe 127

KÄLLOR 131

”Jag har en bild av hur världen borde vara och jag gör allt jag kan för att det ska bli så.”

INTERVJU

BJÖRN SÖDERBERG

– samhällsentreprenör i Nepal

Entreprenören Björn Söderberg har startat flera företag i Nepal. Han tycker att det går lättare att åstadkomma förändring i ett samhälle genom företagande än med politik.

Björn Söderberg var 19 år och hade precis gått ut gymnasiet i Växjö då han för första gången åkte till Nepal. Redan under skoltiden hade han startat ett IT-bolag. Björn var skoltrött och företagandet innebar en stor upptäckt för honom. Han upplevde att han själv kunde åstadkomma en förändring.

– Hela min uppväxt har jag känt mig annorlunda, som att jag inte passade in. Jag var så trött på livet i Sverige, på skolsystemet och jag ville bara bort härifrån. Jag

hade läst Muhammad Yunus bok Banker of the poor och jag ville ut och göra skillnad. Det blev Nepal, för att det var långt ifrån Växjö.

Att komma till Katmandu blev ändå en chock. Hans bild av världen vändes upp och ner då han mötte ett samhälle med enorm fattigdom, fallfärdiga hus, lösspringande kor och ständigt växande sopberg. Björn bodde tillsammans med tolv föräldralösa ungdomar. De delade två små rum och Björn fick dela en säng med två andra.

Till att börja med arbetade Björn som lärare på en skola, men nedskräpningen och det förorenade vattnet gjorde honom magsjuk gång på gång.

– Jag hade inte tänkt starta något företag, utan göra skillnad genom att arbeta ideellt. Men jag kunde bara inte se på hur man spolade toaletterna rätt ut i floden och slängde skräpet på gatorna. Jag var tvungen att göra något!

Björn började fundera över hur man skulle kunna bygga upp ett återvinningssystem för Katmandu med soptunnor och sophämtning. Men han insåg snart att detta skulle bli för stort och dyrt arbete för honom att driva själv. Tillsammans med de ungdomar han delade lägenhet med började han diskutera hur man på ett enkelt sätt skulle kunna arbeta med återvinning. De kom fram till att den enda form av återvinning som var billig och inte krävde så avancerad utrustning var pappersåtervinning. Men också det skulle kosta att bygga upp och Björn som precis gått ut gymnasiet hade ju inga pengar att investera. Björn

hade som barn sålt jultidningar och eftersom det närmade sig jul tänkte han att han skulle kunna återvinna papper och producera julkort som skulle säljas i Sverige för att finansiera arbetet med pappersåtervinningen. Han gick till ett turistcentrum i Katmandu och ringde svenska företag för att försöka sälja de julkort som än så länge bara existerade som idé. Under en dag lyckades han sälja 3 000 julkort. Det här var i mitten av november och det var bara ett par veckor innan korten skulle vara levererade i Sverige. Men Björn hade ingen aning om hur han skulle göra för att samla ihop papper, återvinna det och producera julkorten. Han hade heller aldrig tidigare arbetat med export eller handel.

Björn presenterade sin idé för ungdomarna och de gillade den.

– I Sverige skulle alla reagerat med att det här är omöjligt. Men i Nepal finns en annan nyfikenhet, istället för att säga att det inte går, frågar man sig hur man ska göra det. Enda nyckeln till framgång är att plocka fram attityden hur.

De besökte tillsammans ett nepalesiskt företag för att se hur man gör då man återvinner papper och Björn letade efter information på nätet. De svenska kunderna betalade hälften i förskott, vilket gjorde att Björn fick lite pengar.

– Jag hade inte hört av mig till min mamma på två månader, men nu skrev jag till henne och beskrev situationen för henne, om nedskräpningen och att jag startat ett företag som skulle arbeta med återvinning. Hon svarade att det lät ju intressant och hon hoppades att det skulle gå bra. Så skrev hon, att om det skiter sig ordent-

ligt så skulle hon betala en flygbiljett hem. Då löste jag in den biljett jag köpt och fick tiotusen kronor som jag köpte utrustning för, bland annat en mixer, och började experimentera med pappersmassa.

Vetskapen om att han i vilket fall som helst kunde komma hem gav honom trygghet att våga satsa helhjärtat på projektet.

Björn menar att drivkraften för honom är att försöka lösa en situation som han inte riktigt behärskar, att fokusera på det han har istället för att tänka på det han inte har.

Björn arbetade dag och natt under de kommande veckorna. Han anställde åtta personer trots att han själv inte talade nepalesiska. Och till slut blev det julkort som skickades till Sverige, även om de kom fram två dagar för sent.

– När korten väl gått iväg satt åtta personer kvar där vi arbetat. De tittade på mig och frågade vad vi skulle göra nu? En del trodde att det fanns en stor organisation bakom mig. De hade fått nya drömmar och ett hopp hade väckts. Jag kunde bara inte släppa allt. Det tog trettio sekunder, så sa jag att nu ska vi producera anteckningsböcker. En vecka senare hade vi sålt in anteckningsböcker.

I dag är Björn Söderberg bosatt i Katmandu. Han är 28 år och gift och har ett bonusbarn. För Björn är det viktigt att de anställda på hans företag har inflytande över arbetet. Till att börja med var de anställda med och fattade alla beslut och alla som arbetade i företaget mer än 6 månader blev automatiskt delägare. Det slutade i kaos och Björn blev tvungen att köpa tillbaka sitt företag.

– Jag har fått se verkligheten flera gånger. I början var jag för naiv, jag tänkte att om jag ger människor en chans så kommer de förstås att ta den. Nu tänker jag mig istället att jag ger en möjlighet och att de måste kämpa för den, att allt inte bara kan vara serverat.

Nyligen har Björn startat ännu ett företag i Nepal, Watabaran Bio Fuel, som tillverkar bränslebriketter av återvunna sopor. Tidningspapper, textil och sågspån samlas ihop, torkas och mals till spån som sedan pressas ihop till briketter som är billigare att köpa än ved. Tanken är att bidra till en renare miljö, men också att minska den risk för jordskred som finns på grund av att skogen skövlas. Varje dag kräver produktionen av briketter 3–5 ton sopor och alla som vill kan sälja sorterat papper till företaget. Nästa steg är att även ta tillvara organiskt avfall, som till exempel matrester, för tillverkningen av briketter. Detta avfall slängs i dag i floderna och innebär den största hälsofaran.

Björn har också startat ett IT-bolag, WebSearch. Hans målsättning med det företaget var att ge nepalesiska kvinnor bättre möjligheter genom betydelsefulla positioner med hög lön. Björn annonserade efter kvinnliga anställda till sitt nystartade

företag i en stor nepalesisk tidning och fick svar från 300 män. Det visade sig vara otänkbart för kvinnor att ens svara på en platsannons. De kvinnor som han sedan kom att anställa hittade han på skolor och universitet.

Björns tankar kring hur man driver företag går på tvären mot de råd man brukar få. För Björn handlar det om att få en idé som han tror på och sedan, så fort som möjligt, få någon att köpa idén. Sedan gäller det att försöka hitta lösningar som är så bra som möjligt. Det innebär ett tillstånd av kaos, då personal ska anställas och man ska försöka få allting att fungera men det centrala är att få en idé och sätta den i verket.

Hur vågar du bara köra på?

– Det är viktigt att komma över sin rädsla för att misslyckas. Jag är uppväxt med mottot att har du inte misslyckats har du inte försökt. Jag har försökt starta tio företag och idag finns det bara tre kvar. Man måste våga försöka. Alla har bra idéer men de flesta stoppas av sina egna spärrar. Jag tror att jag har lyckats bryta mina spärrar.

– I skolan får vi lära oss att vara rädda och att det är farligt att misslyckas. När jag gick i tvåan var jag duktig i matte. Min farfar var matematiker och hade lärt mig en massa sådant som man inte ska kunna i tvåan, som till exempel Pythagoras sats. Jag tog hem min mattebok under jullovet och räknade färdigt hela boken. När jag kom tillbaka till skolan var jag hur stolt som helst och jag berättade för fröken att jag var färdig. Hon bara tittade på boken och sa att

jag skrev så illa att jag var tvungen att räkna om hela igen.

Sådant gör att man blir rädd för att göra fel. Man får bara lära sig att passa in, att man ska skaffa sig en akademisk examen och sedan få en anställning. Det finns en sådan allmän bild av hur saker ska gå till, hur man ska leva och göra.

Varför tror du att du valt en annan väg?

– Jag blev förbannad. Under femton års tid kände jag aldrig att jag passade in. Till slut tänkte jag att jag måste göra något. Jag växte upp med Astrid Lindgrens sagor och med att man ibland måste göra saker fast man är rädd.

Vad är det som driver dig att hela tiden fortsätta?

– Jag har en bild av hur världen borde vara och jag gör allt jag kan för att det ska bli så. Det finns inget roligare än att göra det man tror på. Har man väl kommit över tröskeln och börjat göra det man tror på, är det svårt att förstå att man kan göra något annat.

Det är roligt att få bygga upp något. Utmaningen är att inte riktigt kunna det man ger sig in på.

Hur gör man för att komma över tröskeln?

– Först tänker man över vilka ens spärrar är. Handlar det om trygghet eller vad är det man är rädd för? Man måste förstå att det är mentala spärrar och att man kan komma över dem. Sedan handlar det om att ta sig

själv i kragen och sätta igång. Man måste vara ganska hård mot sig själv ibland och köra på.

Har du någon förebild?

– Muhammad Yunus som bland annat har utvecklat ett system med studielån till fattiga studenter. Genom det har över 15 000 personer kunnat studera som annars inte kunnat göra det. Men sedan fick de inga jobb eftersom det inte finns några jobb i Bangladesh. Yunus sa då till studenterna att de skulle ge sig själva ett löfte, att de inte skulle söka ett jobb av någon annan, utan istället skapa det själva. Att det är de här nya arbetena som landet behöver. Många studenter klagade och undrade hur de skulle kunna göra det. Yunus svarade att om deras mammor, som kom från de allra fattigaste grupperna i samhället, hade lyckats starta företag och låtit sina barn gå 18 år i skola vore det ju konstigt om de inte kunde göra samma sak.

Tips från Björn Söderberg:

1 Sätt igång! Ta en av dina idéer och jobba stenhårt för att förverkliga den. Mina idéer var inte så bra i början, men när man jobbat 6 månader på en idé så blir den bra.

2 Skit i pappersarbetet och skaffa kunder istället. Det bästa rådet till nya företagare är att satsa alla resurser på att skaffa den första kunden. Fastna inte i att skriva affärsplaner, trycka visitkort, broschyrer och göra hemsidor.

3 Undvik bidrag och lån. Med andras pengar vänjer man sig fort vid att omsätta stora summor. När man inte längre får bidrag, är det svårt att klara sig.

4 Leta efter kontakter i ditt eget nätverk. Vilka känner jag och vilka känner jag som känner någon annan? Det brukar man komma långt med. En annan viktig fråga som man kan ställa sig är: Vilka behöver jag känna och hur ska jag göra för att lära känna dem?

5 Ge inte upp. Envishet är en gåva. Det kommer aldrig att finnas någon annan som driver på när man måste stänga sig genom motgångar för att komma ut på andra sidan. Odlä din envishet.

Läs mer om Björns företag:

www.watabaran.org
www.websearchpro.net



”Det viktigaste jag lärt mig sedan jag reste till Nepal är detta:

Förändring skapas genom handling.

Lyssna till dina drömmar, ta dem på allvar och gör dem till verklighet.

Världen byggs inte av någon annan långt borta. Den skapas av dig och mig, här och nu. Alla påverkar, även de som inte gör någonting. Man kan förändra i stort eller i det lilla.

Det gäller att våga tänka gränslöst och att våga ta ställning.

Men att våga är inte alltid så enkelt. Det är lätt att hitta ursäkter. Det finns tusen anledningar till att bara flyta med och ta den enkla vägen. Man måste helt enkelt inse att om man inte försöker, kan man heller inte lyckas.

Jag tvivlar ofta. Är jag på rätt spår. Skapar jag verkligen någon förändring? Kommer jag att lyckas? Jag vet inte.

Men jag har i alla fall försökt.”

Kathmandu, Nepal, 10 februari 2007,
Björn Söderberg (Ur *Entreprenör utan gränser*)

Fakta

Samhällsentreprenör:

En samhällsentreprenör använder sig av företagandet för att skapa en förändring i samhället. Denna form av entreprenörskap är en blandning av aktivism, företagande och ideellt arbete.

Istället för medlemskap i en ideell förening eller ett politiskt parti ser samhällsentreprenören företagandet som en väg för att arbeta för en bättre värld.

Erika Augustinsson arbetar med rådgivning och utveckling av samhällsentreprenörskap. Hon beskriver samhällsentreprenörerna som samhällets discjockeys som får saker att hända genom nya kombinationer av olika områden. Erika själv är journalist, men började för snart 10 år sedan att arbeta för Greenpeace. Hon upplevde ett motsatsförhållande mellan den ideella världen och företagsvärlden, och såg att samhällsentreprenören kan verka i båda områdena. Erika har tillsammans med Maja Brisvall skrivit boken *Tjäna pengar och rädda världen*.

Här är Erikas råd till blivande samhällsentreprenörer:

1. Identifiera vilket samhällsproblem du vill/kan lösa. Arbeta fram din affärsidé utifrån detta.
2. Starta i liten skala. Testa idén på vänner, kollegor och bekanta. Försök hitta en målgrupp och kunder.
3. Justera produkten eller tjänsten efter hand beroende på de reaktioner du fått. Kom ihåg att ingenting någonsin är helt färdigt.
4. Håll koll på politiken, investerare och samtiden. En bra entreprenör måste känna sin omgivning, trender och tendenser.
5. Sök även stöd utanför Sveriges gränser. Det finns flera bra nätverk som arbetar med samhällsentreprenörskap i andra länder och globalt.
6. Hitta investerare och banker som förstår. Ekobanken, JAK och några fristående sparbanker är specialiserade på detta.
7. Fundera över samarbeten och partnerskap. Finns det något stort företag eller en organisation som kan dra nytta av din tjänst eller produkt?

Läs mer om samhällsentreprenörskap:

www.samhallsentreprenor.se

”Jag försöker att bygga en liten del av världen, i vilken jag själv skulle vilja leva. Ett projekt är bara meningsfullt för mig när det gör människor lyckligare och bidrar till större respekt för vår miljö, och när det representerar hoppet för en ljusare framtid. Detta är själen i alla mina projekt.”

Bill Drayton

Bill Drayton har sedan slutet av 1970-talet samlat och organiserat samhälls-entreprenörer i nätverket Ashoka. Arbetet i Ashoka är organiserat som ett riskkapitalbolag, med skillnaden att kapitalet inte ska avkasta vinst till ägarna utan istället gå till entreprenörer med idéer som kan förändra världen. Ashokas vision är att varje individ ska ha frihet, självförtroende och stöd att lösa sociala utmaningar och skapa förändring. Tanken är att det mest effektiva sättet att uppmuntra sociala förändringar är att investera i sociala entreprenörer vars idéer är hållbara och kopieringsbara och kan spridas globalt. Idag innehåller Ashoka ett stort nätverk av sociala entreprenörer i över sextio länder på alla kontinenter.

www.ashoka.org

 Till innehållsförteckningen

”Det har blivit min livsuppgift, något jag måste göra.”

INTERVJU

ANNETTE ROSATI

– grundare av Getbanken

Den lilla ugandiska byn Bishozi ligger högst upp på ett berg, 2 000 meter över havet. I Bishozi finns ungefär tvåhundra enkla hus och hyddor. Det går att ta sig till byn via en bilväg men de flesta kommer till fots eller åker med byns enda motorcykeltaxi. Det är en fattig liten by, men trots det står nu getter utanför nästan vartenda hem. Tittar man upp på berget kan man från alla byarna omkring se vad som händer i Bishozi och på håll kan man följa de stora förändringar som sker där.

– Att ha en get är som att ha ett skafferi på gården. En get ger både mat och trygghet, den är lättkött och kräver inte dyra mediciner. Dessutom klarar den sig på att äta det som finns utanför hyddan, förklarar konstnären Annette Rosati som har grundat och driver ”Svenska Getbanken”.

I Annette Rosatis bank är valutan getter och killingar.

Getterna köps in på en marknad, märks och delas ut till byns kvinnor. Den lånade getens första killingar går tillbaka till banken och lånas ut till andra, men kommande kullar får kvinnorna behålla. Banken säljer de getter som inte behövs till utlåning och kan på så sätt finansiera veterinärkostnader och kvinnornas utbildning. Banken startade 2004 med trettio låntagare och i dag har den över 1 000 låntagare och har även startat verksamhet i grannbyarna.

Annette Rosati åker till Uganda två gånger om året och stannar där i längre perioder. Annars bor hon i ett gammalt skolhus utanför Ödsmål på Västkusten. I hennes omålade trähus från början av 1900-talet känns det långt till de ugandiska bergen. För flera år sedan startade Annette en egen konstskola med kursverksamhet i Ödsmål. Hon har alltid varit driven och tyckt om att få saker att hända, men den kraft och energi som hon haft för att genomföra sina projekt i Uganda har förvånat till och med henne själv.

Det var långt ifrån självklart att hon skulle jobba med kvinnor i Uganda. Det tog sin början för ungefär tio år sedan då

hon arbetade med självporträtt i olika material. Hon gjorde ett ansikte i svart vax som väckte många tankar hos henne. Hur skulle hennes liv ha sett ut om hon istället fötts i Afrika? Självporträttet blev början på något helt nytt och hon beslöt sig för att åka till Afrika.

Under sommaren skrev hon ett brev till en ugandisk konstnär som hon haft kontakt med då han var student ett år på Konsthögskolan Valand i Göteborg. Till jul fick hon ett välkomnande svar från Uganda. Det var bara att komma, allting var ordnat, en konsthall var bokad där Annette skulle ha workshops för barn och unga.

Anette reste till Uganda och höll sin workshop med öppna dörrar så att alla som ville kunde komma och titta och prata.

– Mitt sätt att arbeta är annorlunda mot hur man brukar undervisa i Uganda. De var vana vid ett väldigt auktoritärt sätt att utbilda i konst, medan jag ville att alla skulle vara delaktiga i processen.

Hon lärde känna en konstnär från byn Bishozi och det blev början på ett långt samarbete med workshops både i Sverige och Uganda. Annette trivdes bra i byn och fick lära sig mycket om det vardagliga livet där. Hon besökte byns skola som saknade lokaler, så nästan all undervisning fick ske utomhus.

– Lite spontant, men med stort allvar, sa jag att vårt nästa projekt skulle vara att bygga ett nytt skolhus där!

Annette sökte bidrag för att bekosta bygget tillsammans med några medlemmar från den konstskola hon startat i Sverige. De

fick inga pengar och bestämde sig då för att själva bekosta och utföra bygget.

Männen i Bishozi höll sig borta i början av byggandet, men kvinnorna tyckte att det var en viktig uppgift och kom för att hjälpa till. Annette lärde känna dem och hon fascinerades av deras starka vilja att förändra sina liv och att skapa bättre levnadsvillkor för sina barn. Hon led av de orättvisor och den ojämnlighet som fanns i samhället och över kvinnornas enorma arbetsbörda.

Det blev en grupp på drygt trettio kvinnor som hjälpte till att bygga upp skolhuset och när de inte bar tegelstenar så satt de i skuggan under träden och pratade. De beslutade sig för att organisera sig för att bli starkare och startade föreningen Bishozi women. De ordnade med bankkonton och ordnade byns första brevlåda som användes flitigt av alla. Annette målade också tillsammans med kvinnorna. En av de målningsuppgifter hon gav kvinnorna var att måla något som skulle kunna göra tillvaron bättre för dem. Alla kvinnorna målade getter i olika färger.

– Varför målar alla getter? Först tänkte jag att de missförstått uppgiften, men de förklarade för mig vilken stor förändring en get skulle kunna innebära för dem.

Annette funderade på vilket sätt det skulle vara möjligt för dessa kvinnor att få getter och kom på idén att organisera det som en bank. Annette såg också att det fanns ett stort behov av utbildning eftersom många av kvinnorna aldrig gått i skola, så en förutsättning för att få låna en get skulle vara att man en dag i veckan gick till skolan.

Getbanken har förändrat livet i byn Bishozi. Hundratals kvinnor har fått råd att skicka sina barn till skolan och ryktet om framgången har spridit sig i trakten. Maktbalansen i hela samhället har förändrats. Kvinnornas liv begränsas inte längre bara till hemmet och det ger dem nya erfarenheter och drömmar. En dag kom en grupp av männen i Bishozi till Annette och förklarade att de också ville vara en del av de stora förändringar de såg.

– Jag blev jätteglad och hjälpte dem att starta Bishozi Fathers Association och ett biodlingsprojekt. Vi har arbetat fram en ny bikupa som de själva kan tillverka.

Allteftersom Annette lär känna kvinnorna i byarna bättre och tar del av deras dagliga liv, ser hon nya saker som behöver göras. Det har gjort att hon varit med och startat ytterligare en rad projekt, bland annat getbanker i de omkringliggande byarna och även en kobank. När en kvinna klarar av att ta hand om sina lånade getter och sköter sina studier så kan hon ansöka om en ko. Varannan kalv som sedan föds är hennes egen och varannan kalv går tillbaka till banken för att delas ut till andra kvinnor. Annette har under de tre senaste åren också lett bygget av ett stort kulturhus.

För Annette själv har arbetet i Bishozi inneburit en ofattbar resa.

Hon vill inte kalla sitt arbete för bistånd utan tycker att det handlar om utveckling och ett kunskapsmässigt och kulturellt utbyte.

– Jag sätter igång processer utan att ha en tanke på hur stort det kan bli. Skulle jag börja tänka allt för mycket på innebörden och vad det kan leda till skulle jag inte våga fortsätta. Nu går det inte att låta bli. Det har blivit min livsuppgift, något jag måste göra. Jag har alltid velat använda konsten på något sätt. Folk frågar mig ofta hur jag får tid över att arbeta med min egen konst? För mig är konst nyskapande och varför skulle det vara mindre nyskapande att starta projekt i Uganda där människor får en massa möjligheter? Jag behöver inga gulddramar till mina verk.

Tips från Annette Rosati:

1 Det är viktigt att lyssna på dem man arbetar med. Ge sig tid att höra vad de vill och vad de behöver.

2 I starten höll jag på att jobba ihjäl mig. Man måste lära sig att delegera och ta hjälp av andra.

3 Man måste tänka på att det är en läroprocess. Jag lär mig hela tiden, jag har ju aldrig gjort något liknande tidigare.

www.odsmalskulturhus.se


Andra idéer

Småkakor och mikrokrediter:

Kakbanken startades våren 2007 av Peter Kelly som studerar i Göteborg. Det är en lustfylld och välgörande bank som bygger på att vänner träffas, fikar och ger mikrolån. Man bakar kakor och träffas en gång i månaden hemma hos varandra och de som vill donerar 50 kr. De insamlade pengarna lånas sedan ut till människor i utvecklingsländer i form av mikrokreditlån. Tillsammans letar man fram projekt man vill stödja på www.kiva.org där man kan välja mellan olika projekt. Under tiden äter man goda kakor och pratar och dessa samtal är också en viktig del av Kakbanken. Den förste kakbankiren Peter Kelly hade en längtan om att få göra världen bättre. Han fick idén till Kakbanken då han läste om mikrokrediter. Han skickade brev till några vänner och berättade om mikrokrediter och lockade med sina fantastiska bullar. Det var tre år sedan och sedan dess har det rullat på och nu finns det ett tjugotal Kakbanker. www.kakbank.se

Så här gör du din egen Kakbank:

1. Baka kakor och samla ihop vänner och bekanta.
2. Medan ni fikar lägger alla en summa pengar som ni kommer överens om. Räkna ihop den totala summan för att se hur mycket ni har att disponera.
3. Gå in på www.kiva.org och välj vem ni vill låna ut pengarna till. På Kiva kan man hitta projekt och entreprenörer som man vill stödja. Kiva är den första mikrolånsverksamheten som riktar sig till person-till-person-marknaden och du väljer själv vilken entreprenör du vill låna ut pengar till. Det är ett enkelt system utan dyra omkostnader eller mellanhänder och när lånen betalats tillbaka kan pengarna lånas ut till någon annan entreprenör.

 Till innehållsförteckningen

”Kan man göra stora eller små saker som löser problemen, måste man göra dem.”

INTERVJU

MALIN LINDFORS- SPEACE

– grundare av Situation Stockholm

Som 20-åring startade Malin Lindfors-Space de hemlösas tidning Situation Stockholm. Idag driver hon flera företag, hon arbetar bland annat med mikrokrediter men gör också hållbarhetsanalyser och reser runt i Europa och föreläser. Hon säger själv att hon ser enkla lösningar på stora problem och hon kan inte låta bli att pröva dem.

Nu är det över tio år sedan Malin Lindfors-Space satt uttråkad på sitt sommarjobb och läste om ”The Big Issue”, de hemlösas tidning i London. Hon ringde upp tidningen för att föreslå dem

att starta en motsvarande tidning i Stockholm. Gör det själv, sa de och Malin satte igång.

Malin hade just gått ut gymnasiet och visste ingenting om tidningsproduktion. Inte någon omkring henne tyckte att idén om att starta en tidning som hemlösa skulle sälja var särskilt bra. Gång på gång blev hon avfärdad, varken ALMI (www.almi.se) eller banken trodde på idén. Man sa till henne att hon som var så ung borde plugga istället för att fundera på sådant hon inte hade en aning om.

– De flesta tyckte att idén var helt hopplös. De menade att hemlösa och missbrukare aldrig skulle klara av att stå och sälja en tidning. Men jag förstod inte vad det var de inte skulle klara av. Skulle de inte klara av att stå upp? Skulle de inte klara av att ta betalt? Eller att räcka över tidningen? Jag har en väldigt stark vilja och jag tänkte att jag inte förklarar vad jag ville tillräckligt bra. Om jag vrider på det och förklarar det bättre så kommer de att förstå hur bra det är. Och tids nog blev det så.

Så här efteråt säger Malin att hon inte förstod vilket stort projekt det var att starta tidningen. Många av försäljarna hade missbruksproblem och på tidningen utvecklades en personalavdelning med speciella kompetenser. Förtroendet för tidningen och projektet växte sakta, annonsförsäljningen började fungera och efter några år fick de stöd från Kulturrådet och Stockholms Stad.

Malin jobbade med Situation Stockholm i sju år och åkte se-

dan till England för att ta en magisterexamen i Business, Practice & Responsibility. Hon blev allt mer intresserad av hur företag kan arbeta med etiska och sociala aspekter i sin verksamhet. Hon lämnade tidningen av rädsla för att fastna där, men också av lust att driva nya projekt.

Idag har Malin sitt kontor mitt i Stockholm men reser och föreläser mycket och gillar att berätta om det hon tror på och hur hon tycker att man ska arbeta för att nå dit. Hon har snabba och säkra svar på det mesta. Jag får en känsla av att hon alltid gått sin egen väg utan att bry sig ett dugg om vad andra tyckt och tänkt.

Sedan starten av Situation Stockholm har Malin drivit många företag och menar att hon i det närmaste är beroende av att arbeta med stora idéer och att starta och driva visionära projekt. Hon driver flera företag parallellt och har bland annat arbetat med mikrokrediter, små räntefria lån till fattiga, starkt inspirerad av sin förebild Muhammad Yunus. Arbetet tog sin början efter tsunamin i Thailand 2004. Entreprenören Johan Staël von Holstein ville göra något för lokalbefolkningen och det blev början på The Swedish Microcredit Foundation.

– Det brukar inte trilla miljoner i huvudet på mig men den här gången gjorde det faktiskt det, menar Malin.

Malin grundade en stiftelse som skulle hjälpa små familjeföretag att bygga upp sin verksamhet igen genom att erbjuda dem små räntefria lån. Det handlade mest om att bygga upp små affärsverksamheter som till exempel tvätterier, gatukök eller apotek. Malin åkte till Thailand och intervjuade människorna i ett evakueringsläger för att få veta så mycket som möjligt om

hur de levt innan de drabbades av tsunamin. Malin pratade också med byäldsten, imamen och borgmästaren, för att förklara sitt arbete och för att förankra det hos dem. Hon gjorde sedan gemensamma affärsplaner med alla som var intresserade av lånen för att få förståelse för hur mycket pengar de behövde låna och hur en rimlig återbetalningsplan skulle kunna se ut. Hon kom att arbeta tillsammans med över 200 familjer i Thailand.

– Man kan förändra så mycket med små medel. Att se förändringen hos en familj som efter tsunamin inte hade någonting men idag är välfungerande och lever ett bra liv, är värt allt arbete.

Kärnan i Malins olika projekt återkommer. Det handlar inte om välgörenhet utan om att människor mår bättre om de ger något tillbaka för det de får, ett system som bygger på hjälp till självhjälp. Hon har en tilltro till att man klarar sig bara man får redskap att göra det.

– Jag har en fascination för socialt företagande. Mina projekt får gärna ligga i gränlandet mellan näringsverksamhet och socialt arbete. Världen förändras och då måste man förändra sitt arbetssätt. Det traditionella biståndet skeppar ut pengar år efter år utan att titta på vad folk egentligen vill ha. När det mest akuta

är gjort så tror jag att människor själva vet hur deras problem ska lösas.

För Malin verkar problemen ligga sida vid sida med lösningarna. Och när hon väl sett en möjlig väg har hon svårt att inte prova om den skulle fungera. Hon utmanas av att kunna förändra, att kunna göra något åt en situation hon inte tycker om.

– Det kan inte bli värre än att man misslyckas och det är inte hela världen. Då får man bara göra något annat. Det är värt att försöka och man får oerhört mycket igen när man lyckas. Det ger så mycket att se förändringarna och att se vad man själv kan åstadkomma så det är svårt att inte göra det! De flesta har fullt upp med sitt, men man kan göra det enkla, det mest grundläggande. Man kan försöka konsumera produkter som är bra. Man kan ägna en kvart om dagen åt att göra något trevligt för någon annan. Alla klagar på att de står för mycket i kö. Gör något under den tiden! Välj några organisationer som du vill stödja och skicka dem fem kronor genom ett sms varje gång du står i en kö!

Vad är det som hela tiden driver dig att fortsätta?

– Jag är en ganska enkel person och är inte så djupsinnig. Jag trivs med att göra det jag gör – att driva projekt som jag själv styr och att prova mina idéer. Jag hamnade rätt från början, så varför skulle jag inte göra det jag själv vill? Jag är inte fanatisk och egentligen inte extremt altruistisk. Det är inte så att jag vill rädda hela världen. Men jag vill arbeta med det som är menings-

fullt. Jag tycker att det är osympatiskt att människor lever i fattigdom. Kan man göra stora eller små saker som löser problemen, måste man göra dem.

Hur hittar du kraft att hela tiden fortsätta?

– Ibland måste jag driva på ganska hårt och alla i hela världen älskar inte mig. Men man får inte ta det så himla personligt! Men ibland är det svårt. Det kommer till exempel att dröja länge innan jag kommer att använda Nordea som bank. När jag var tjugo år presenterade jag idén om Situation Stockholm för dem och då sa de bokstavligen att det var den mest korkade idé de någonsin hört. Klipp dig och skaffa dig ett jobb, snuttan!

Vad tänkte du då?

– Jag tänkte att han inte har fattat någonting. Jag tänkte att han är inskränkt och att det är synd om honom. Och man måste ha någon form av förståelse för att många är inskränkta och rädda. Folk är ju rädda för allt möjligt! De är rädda för hissar, fiskar, spindlar... De vill inte åka till Australien för att de är rädda för att ta sprutor! Klart att rädslan och inskränktheten tar sig uttryck på en hel del andra områden också.

Är du modig?

– Saker är ju sällan så farliga som man tror. Man får ta fyra djupa andetag. Det finns många saker som jag inte vill göra, men det är bara att göra det. Man får inte stanna upp i obehaget.

Har du alltid varit sådan?

– Jag tror det. Det hänger ihop med att jag fått uppmuntran för de saker jag vågat göra. Jag har inte hela tiden behövt anpassa mig efter alla andra. Barn borde få öva sig att gå med maskeradkläder på till skolan någon dag då ingen annan gör det, för att öva sitt mod och öva sig att inte göra som alla andra. Det är begränsande att vara som alla andra. Och generellt har folk fullt upp med sig själva. Ingen tänker på om jag har klippt mig eller inte eller på vad jag har på mig. Jag är inte så viktig.

– Behovet av att vara perfekt hindrar bra idéer från att komma fram. Jag har mycket idéer och ibland påbörjar jag projekt som jag lägger ner. Man måste våga pröva hundra olika idéer, annars hittar man inte de som är verkligt bra. Man kan inte ha ett perfekt liv från vaggan till graven. Den som aldrig glömmer något, aldrig kommer för sent, aldrig bråkar måste vara den mest skittråkiga människan i historien!

Tips från Malin Lindfors-Speace:

1 Våga ta beslut och fundera inte för mycket innan du går till handling. Självklart ska alla beslut vara genomtänkta, men ibland kan man tjäna på att ta snabba steg mellan ord och handling.

2 Tro på din idé! Låt dig inte bli påverkad av negativa personer, övertala dem istället om din idéns förträfflighet.

3 Ha is i magen. Förbered dig på att bli ifrågasatt och var beredd att kämpa för det som du tror på.

4 Förändring tar tid! Tre-dubbla tiden du beräknar att det ska ta för dina idéer att få genomslag.

Läs mer:

www.ethosinternational.se

www.situationsthlm.se

Fakta

Muhammad Yunus är bangladeshisk professor i ekonomi och grundare av Grameen Bank. Men Muhammad Yunus själv menar att han aldrig varit någon bankir, utan en lärare, och att det var omständigheterna som tvingade honom till att starta en bank. Varje dag undervisade han på universitet om fina eko-

nomiska teorier, men när han kom ut möttes han av fattigdom. Han tänkte att hans undervisning var värdelös och beslöt sig för att lämna teorierna och bege sig ut i verkligheten, som en människa bland andra, för att se om han skulle kunna vara till nytta för någon.

Han började iakttä den verkliga

ekonomiska situation människorna levde i. De fattiga människorna levde med en evig rundgång av lån till lånehajar som krävde ränta för sina pengar så att de som lånat aldrig fick en möjlighet att bryta sig loss. Mest för sin egen nyfikenhet listade Yunus de som lånade pengar och hur stora summor de lånade. På listan fick han 42 namn som tillsammans lånat 27 dollar. Muhammad Yunus skänkte då dessa människor 27 dollar så att de kunde betala tillbaka sina skulder, men insåg också att det inte var tillräckligt. Han försökte koppla den lokala banken till de fattiga människorna så att de istället skulle kunna låna av banken till en rimligare ränta. Men banken kunde inte tänka sig att arbeta med så små lån där vinsterna bara skulle ätas upp av de administrativa kostnaderna. Dessutom ville banken inte låna ut till fattiga då de inte ansågs kreditvärdiga. Men Muhammad Yunus gav inte mycket för deras argument.

– Hur vet ni att de inte är kreditvärdiga om ni aldrig har provat? Det kanske är bankerna som inte är människovärdiga?

Muhammad Yunus menar att en värld utan fattigdom är möjlig och därför har han själv skapat ett nytt banksystem. Grameen Bank

är ett banksystem som lånar ut pengar till de fattigaste av de fattiga, främst kvinnor, och har idag nästan 8 miljoner låntagare. Muhammad Yunus beskriver själv att hans bank fungerar precis tvärtemot hur en konventionell bank fungerar.

– En traditionell bank fungerar så att ju mer du har, desto mer kan du få. Hos oss gäller det motsatta, ju mindre du har desto mer kan du få. I traditionella banker kommer kunderna till banken men vi kommer istället till människorna. Vi behöver inga garantier. Vi har inga advokater.

Grameen Bank har bidragit till att mikrolån har blivit en global rörelse där fattiga erbjuds små lån utan säkerhet för att kunna starta upp en egen verksamhet. 2006 tilldelades han Nobels fredspris för sitt arbete med mikrokrediter.


www.grameen-info.org

Under vintern 2010 – 2011 har Muhammed Yunus ifrågasatts (av en del personer) och en rättsprocess har inletts i Bangladesh. Men ord står mot ord och han har både anhängare och motståndare och hur hans insatser för att få fattiga på fötter kommer att bedömas i framtiden går inte att veta just nu.

”Vi ville resa till månen, och då gjorde vi det. Vi uppnår det som vi vill uppnå. Om vi inte uppnår något, så beror det på att vi inte har gått in för det. Vi skapar det vi vill ha.

Vad vi vill uppnå och hur vi lyckas med det, beror på vårt sätt att tänka. Det är oerhört svårt att förändra ett sätt att tänka när det en gång väl är etablerat. Vi skapar vår värld utifrån hur vi tänker. Vi behöver hitta nya metoder att ständigt kunna förändra våra perspektiv och att snabbt omforma vårt tankesätt när ny information dyker upp. Vi kan omforma vår värld om vi kan omforma vårt sätt att tänka.”

Ur Muhammad Yunus tal då han tilldelades Nobels fredspris 2006. Läs talet i sin helhet på www.nobelprize.org

 Till innehållsförteckningen

”Jag har en stark längtan efter något bättre – och jag vet att det är möjligt.”

INTERVJU

JOHANNA HOFRING

– driver Ekovaruhuset i Stockholm och New York

– Vi måste tänka om rejält, säger Johanna Hofring och det låter som att hon ser framemot det. Johanna har blivit något av ett ansikte för ekologiska kläder. Hon har startat och driver Ekovaruhuset i Gamla stan i Stockholm och även en butik för ekologiska kläder i New York.

Johanna har två förebilder, Flät-Inger och Modesty Blaise. Johanna beskriver Flät-Inger som en ekogudinna, en kvinna som bara åker häst och vagn, spinner, stickar och syr, växtfärgar och odlar. Modesty Blaise har Johanna varit besatt av sedan tidiga tonåren för att Modesty alltid hittar en lösning hur omöjlig situationen än ser ut. Hon kan sitta fastmurad och bunden bland giftiga ormar och med snabbt stigande vatten, men kläcker alltid någon smart idé och lyckas göra sig fri.

Själv verkar Johanna vara mötet mellan sina förebilder. Hon beskriver sig som ”virkoman” eftersom hon älskar att virka och hennes plagg har nästan alltid virkade detaljer. Helst använder hon garn från sina grannars angorakaniner. Just nu sitter hon mitt i arbetet med en stor order till ett japanskt varuhus med en kollektion kläder och virkar så händerna värker, medan hon lovar sig själv att aldrig mer jobba efter en beställning. Hon brukar annars aldrig göra två likadana plagg.

Johanna bor med sin familj i Mölnbo där de hyr ett gammalt torp. Hon odlar mycket och tycker om att se det växa och att sköta om det som finns nära.

– Sedan tidiga tonåren har jag drömt om ett bysamhälle. Jag är uppväxt här i Stockholm men jag har alltid gillat landet. Jag har studerat naturfolk för att det är de som har den bästa kontakten med naturens lagar. Vår basbehov är egentligen bara tak över huvudet, kläder på kroppen och mat i magen. Vi behöver inte alls den snabbaste Internetuppkopplingen eller den senaste mobiltelefonen. Den ultimata friheten är egentligen att göra sig av med sina utgifter och leva i ett överflöd av tid och kvalitet.

Men vid sidan av drömmen om ett enkelt liv finns mycket som Johanna anser måste göras och känslan är att det är bråttom.

Johanna har en vilja att lösa problem, att få samhället att utvecklas åt ett annat håll än det gör nu.

Hennes entreprenörsanda verkar nästan vara starkare än hon själv skulle vilja. Företagsamheten och visionerna verkar i det närmaste drabba henne med en våldsamt kraft och hon har många tankar kring vad hon skulle vilja göra och vad världen skulle behöva.

– Jag är väl obotlig. Jag fick idén att starta en butik för ekologiska kläder i New York och idén var så stark! Det fanns ingen sådan butik där. Men det har varit väldigt tufft ekonomiskt. Jag har väl glömt bort hur det var här de första åren då det också var segt och då jag levde på min entusiasm för det hela.

2004 startade Johanna Ekovaruhuset. I samma vecka som hon började tänka på idén om en butik som bara skulle sälja ekologiska och rättvisemärkta kläder, blev en lokal i huset där hon då bodde ledig och hon fick hyra den. Det var inte helt genomtänkt och när hon började leta efter kläder att fylla sin affär med hittade hon nästan ingenting, hon fick börja sy både dag och natt.

I dag ser det annorlunda ut och Johanna kan välja och vraka bland märken och leverantörer. Numer finns ett stort intresse

för ekologiska kläder och i klädsortimentet finns många olika designers representerade. Där samsas rättvisemärkta gymnastikskor med lokalproducerade modeplagg och ekologiska jeans. Längs ena väggen hänger hennes egna plagg, hon arbetar i ull, lin och hampa.

Johanna säger att Ekovaruhuset för henne är början på en ny, rättvisare, snyggare och bättre värld.

– Jag vet att det finns bättre sätt att samexistera på den här planeten, att leva i harmoni med allt levande. Men hur ska vi hitta tillbaka dit? Man måste vara många! Man måste göra det tillsammans med andra. Det räcker inte att skapa något fint för sig själv och sin egen familj.

Johanna har sytt kläder sedan hon var barn men det var först då hon upptäckte de ekologiska tygerna som det kändes riktigt meningsfullt. Hon beskriver det egna syendet och valet av tyger som en politisk aktion.

Det var ett tv-program om arbetsvillkoren i textilindustrin som fick henne att reagera tvärt.

Insikten om vilka brott mot de mänskliga rättigheterna den innebar fick henne att vilja ha helt andra produkter.

Johanna går hängivet in i sina projekt. Hon kämpar för att hitta en väg mellan visionerna och vardagslivet och att stå emot krav och förväntningar som hon inte tycker är viktiga och riktiga.

– Det är lätt att känna sig maktlös. Vi har hela livet fått lära oss att vara vältränade och inkomstinbringande och jobba så mycket vi bara kan. Men det är bara vi som kan ändra på det! Man måste försöka se saker i ett perspektiv. Vad betyder min privata ekonomi mot alla dessa människor som sitter och syr 16 timmar i sträck med usel lön. Vad skulle det göra om jag riskerade min privata ekonomi mot det stora hela. Det är så tydligt att vi alla, var och en av oss, kan göra så mycket. Många bäckar små kan bli så mäktigt! Framtiden är nu, i våra händer. Vi kan forma den som vi vill ha den. Vi måste tänka på ett nytt sätt om vi ska kunna skapa något anorlunda.

Tips från Johanna Hofring:

Handla så lokalt som möjligt.

"Vi måste återuppta balansen mellan ekonomi och ekologi. Kanske behöver vi viss handdel, sådant vi inte kan tillhandahålla lokalt, men man skulle säkert kunna gå tillbaka till att det handlade om te, kaffe och kryddor som man kan skeppa hit!"

Nätverk för ekologisk och lokal mat:

www.ekogardar.se

En portal där man kan leta efter ekologiska gårdar över hela landet.

www.ekosthlm.se

Ekologiska caféer, bagerier, restauranger och butiker som bryr sig lite extra i Stockholmsområdet

www.slowfoodstockholm.se

Samlingsplats för svenska slowfoodrörelsen.

Skapa mera tid för det som är viktigt på riktigt.

"Odling är ett så bra exempel, det är kul och man får så mycket! Det är viktigt att försöka skala av och förenkla. Det är orimligt att vi ska jobba ihjäl oss för att ha råd att köpa den dyra maten som har förpackats och flugit klotet runt flera gånger och sedan bära hem den i en plastkasse... I stället kan man spendera lite underbar tid i trädgårdslandet och sedan hämta in mat direkt i köket!"

Läs mer om Ekovaruhuset:

www.ekovaruhuset.se/stockholm

Hur skapar man tid till det man vill och det man tycker är viktigt?

Jörgen Larsson är sociolog och forskar i ämnet tidspress. Han uppmanar att fundera över vad vi använder vår tid till och vad vi egentligen skulle vilja ägna mer eller mindre tid åt. Problemet med att få tiden att räcka till är det fjärde vanligaste samtalsämnet vid arbetsplatsernas fikabord. Han vill uppmana till att dra ner på arbetstiden och anpassa inköpen till en tunnare plånbok.

1 Vad är det som stjäl din tid utan att du är riktigt medveten om det?

Största tidstjuven i Sverige är tv:n. I snitt går 12 timmar i veckan åt till tv-tittande och 25 dygn om året för varje svensk.

2 Rensa ut bland dina "måsten"

Är du tvungen att göra allting som du tror att du måste? Finns det något du helt skulle kunna skippa? Vilka krav kan du lätta på?

3 Ju mer man äger desto mindre tid blir det till att använda respektive ägodel. Ägande och varukonsumtion bidrar till tidspress och en minskning av densamma sänker tidspressen.

4 Sätt gränser gentemot dina egna tidskrävande ambitioner som perfektion, yrkesmässig framgång och materiella önskemål.

www.tidsverkstaden.se

The overworked American

Den amerikanska ekonomen

och sociologiprofessorn Juliet B. Schors bok *The Overworked American* (1991) fick stort genomslag i början av 1990-talet. Hon hävdar att amerikanerna ökat sin årsarbetstid motsvarande en månad under 1970- och 80-talen och att det tränger ut fritiden samt ger upphov till upplevelser av tidspress.

I uppföljaren *The Overspent American* (1998) utvecklar Schor

sina tankar om hur konsumtions-samhället leder oss in i ett ekorrhjul präglad av "work-and-spend". Schor menar att vi idag jämför oss med andra grupper än tidigare. Tidigare var referensgruppen de som bodde på samma gata, medan man i dag jämför sig med de man träffar på arbetsplatsen och där är inkomstskillnader från chefen och neråt betydligt större. Vi tillbringar mycket tid framför tv:n och den värld som visas där är ofta den övre medelklassens, vilket driver upp människors uppfattning av vad andra har och vad man behöver för att hänga med. Vi lever därför i en värld som ger intryck av att de flesta har inkomst och konsumtionsnivåer som ligger långt över genomsnittet.

Fakta

Substantivet stress började användas i dagligt tal under 1950-talet i uttryck som: *det moderna livets stress* eller *stress på arbetet*. Verbet att stressa dök upp under 1960-talet och användes då till exempel för uttryck som *han riskerar att stressa ihjäl sig* eller *att stressa till bussen*. Ordet tidspress började användas på 1950-talet för att beskriva

tendenser i arbetslivet, till exempel att människor på en tidningsredaktion arbetar under ständig tidspress. De senaste åren har nya ord och uttryckt dykt upp som *balans mellan arbete och privatliv* och *livspusslet* eller *vardagspusslet*. De här nya orden syftar på en mer varaktig upplevelse än ord som använts tidigare.



Till innehållsförteckningen

Slättergubbens Surdegsbageri

Slättergubben själv, Jan Wester, är runt trettio år och lever starkt för sina ideal. Han menar själv att han är en person som hängivet går in i saker och är passionerat intresserad av surdeg.

För fyra år sedan kom han hem från en lång resa på cykel som han gjort tillsammans med sin flickvän Hilde. Väl hemma tog planerna slut och han visste inte vad som skulle hända. De bodde tillfälligt inhysta hos Hildes föräldrar. Jan snubblade över en annons på Blocket där Brunneby musterier ville köpa en degblandare. Han ringde då och frågade om de inte ville ha en bagare till degblandaren också. Det ville de inte, men de sa att de hade ett litet bageri som han kunde få hyra. Så fick Jan tillgång till restaurangens bageri på nätterna då det stod tomt. Slättergubbens Surdegsbageri var igång. Jan bakade hela nätterna och cyklade sedan ut med sina leveranser på morgonen. Allt bröd bakades av lokalt odlad biodynamisk säd som Jan malde på egna kvarnar. Idag har han fem anställda och hans bageri har flyttat in i bagerilokalerna hos en matbutik i Linköping. Han använder fortfarande ekologiskt och biodynamiskt mjöl men leveranserna körs nu ut till butik med bil.

Men det är egentligen inte själva

bakandet som är det centrala för Jan Wester. Det som driver honom är drömmen om ett vackert landskap där alla arter får plats. Målsättningen är att skapa ett bageri som använder betydande mängder säd och därmed blir en maktfaktor. Jans dröm är ett jordbruk som inte bara tar hänsyn till avkastning utan också till antalet grodor, fjärilar, sånglärkor och blåklintar. För varje kilogram inköpt säd avsätts en krona till projekt som till exempel möjliggör för lantbrukarna att ha mindre och uppdelade åkrar, nya dammar, våtmarker och nyanlagda ängsmarker.

– Jag har makt att köpa in säd och det är det som är ekologisk ekonomi, förklarar Jan. Utöver KRAVs regler vill jag gå ännu längre och omdana själva landskapsbilden.

Slättergubbens Surdegsbageri

stänger över sommaren för att Jan ska arbeta med slätter med lie. Och han njuter av att ägna sig åt något som varit så grundläggande för odling genom tiderna.

– Att baka surdegsbröd på råg känns som att vi är på rätt väg. Men det kanske blir ännu bättre, ju längre vi håller på med miljöprogressivt företagande. Och ju större vårt företag blir desto mer kan vi påverka.

www.slattergubben.se

**”Det är extremt bråttom!
Vi kan inte bara sitta och vänta
på att saker ska hända.”**

INTERVJU

DEM COLLECTIVE

**– produktion av rättvisemärkta
och ekologiska kläder**

DEM Collective grundades 2003 av Annika Axelson och Karin Stenmar. Deras affärsidé är att bygga upp en klädproduktion som till 100% är etisk, en produktion som varken skadar människan eller miljön. ”Omöjligt”, kraxade olyckskorparna. Men Annika och Karin tänkte att det måste vara möjligt. I dag driver de bland annat två fabriker på Sri Lanka och en egen odling av ekologisk bomull.

– Det är så mycket som behöver göras. Vi vill tänka långsiktigt, inte ha fadderbarn och sedan handla på lågpriskedjor. Vi vill försöka hitta ett nytt sätt att driva företag, berättar Karin Stenmar.

Vi träffas i DEM Collectives butik i Göteborg. Det är en liten lokal som är byggd för att kunna rymma allt deras företag kan tänkas behöva. De tar emot kunder, har föreläsningar och pressreleaser. Det är kontor för tre personer och ofta ryms en del extrapersonal också. Och så är det lager i skåp längs taket. Allting är flyttbart och kan lätt lyftas åt sidan efter behov. Idag är det fyra personer i det lilla rummet och kläder överallt eftersom det precis kommit en leverans från den egna fabriken på Sri Lanka.

Karin Stenmar och Annika Axelsson hade köpt och krävt rättvisemärkta produkter under många år. De upplevde att det var så lite som hände med den alternativa handeln och att det mest handlade om att stödköpa samma produkter år efter år. De kände att det inte räckte att fråga och vänta på de produkter de saknade. En dag kom tanken om att försöka göra någonting bättre själv. Det borde väl vara möjligt att producera på ett riktigt bra men ändå konkurrenskraftigt sätt, att driva ett företag som skulle vara meningsfullt. Steget till att själv börja producera låg ganska nära.

De träffades på en projektledarutbildning i Göteborg. Annika hade varit forskarassistent på Sri Lanka och jobbat med rättvis handel. Karin jobbade extra på en jazzklubb och till den behövdes t-shirts. De hon hittade kostade nio kronor färdigtryckta och var tillverkade på andra sidan jorden. Hon reagerade tvärt, det här kunde inte vara rimligt. Hur kan en tröja tillverkas på andra sidan jorden, fraktas hit och säljas för mindre än tio kronor?

Deras utbildning skulle avslutas med ett projektarbete. Karin, som precis varit på Jamaica, planerade att starta en musik-

festival. Men hon och Annika kunde inte släppa tanken på att tillverka kläder som producerades under förhållanden som var värdiga.

– På utbildningen diskuterade vi mycket om vad det är som händer idag, om ansvar och globalisering. Våra projekt utvecklades genom dessa samtal. Vi skulle se om det var möjligt att tillverka hundra helt ”rena” t-shirts, berättar Karin.

Men hur skulle ett ansvarsfullt företagande kunna se ut.

Visst skulle det vara ett företag som genererade vinst, men främst förändring och bättre levnadsvillkor.

– Vi bestämde att om vi ska göra det här så ska t-shirten vara i fokus. Vi valde att vara i Sydostasien eftersom det är där de största problemen i textilindustrin finns. Vi tänkte att det måste gå att göra det bättre än så som det ser ut idag och att det måste vara möjligt att använda ekologisk bomull.

Via Internet sökte de information och samarbetspartners och kom i kontakt med en indisk odlare av ekologisk bomull.

– Vi lånade pengar av våra föräldrar och åkte till Indien. Vi ville verkligen satsa på det här! Innan vi åkte visste vi inget om ekologisk bomull och produktion så vi fick lära oss allting. Vi träffade de indiska bönderna och fick se en helt fantastisk produktion. Inga bekämp-

ningsmedel användes och plantorna droppvattnades med särskilda bamburör för att inte göra av med mer vatten än vad som verkligen behövdes. Sedan besökte vi andra fabriker i Indien och på Sri Lanka. Det var väldigt intressant att se hur människor arbetade för svältlöner. Men det drev oss vidare, när vi väl hade sett detta kunde vi inte ge upp.

De såg fabriker där arbetsvillkoren var omänskliga, där sömmerskorna var förbjudna att dricka vatten för att det skulle ta för lång tid. Arbetsdagarna var mycket långa, ofta upp till sexton timmar per dag 6–7 dagar i veckan för en lön som är att betrakta som en slavlön. De fick se hur kvinnorna som var anställda i textilindustrin tvingades bo långt ifrån sina familjer och de fick höra historier om familjer som beskrev det som att de ”offrade en dotter till textilindustrin”. I tidningarna annonserade män eller deras föräldrar efter en blivande fru och där det brukade stå ”no textile worker”, för att dessa kvinnor ofta blivit utsatta för sexuella övergrepp.

– Och det här är en industri som vi alla stödjer då vi köper våra billiga kläder, som oftast är tillverkade i Sydostasien! Vi kom fram till att det inte fanns någon befintlig fabrik där vi kunde producera. Antingen var de mörka och fuktiga. Eller så var fabrikerne ljusa men de som arbetade blev utnyttjade och tvingade att jobba övertider med så dålig lön att det inte ens gick att äta tre mål mat om dagen för den.

– Vi började prata om att vi istället skulle starta en egen fabrik! Det kan låta naivt och det var det förstås också. Men det var också modigt. Vi stöttade varandra och fick god feedback från skolan, berättar Karin.

Karin och Annika beslöt sig för att hyra in sig på en madrassfabrik på Sri Lanka och anställde fyra kvinnor. Den första fabriken var enkel, bara tre gamla utslitna symaskiner, ett klippbord och en strykbräda.

Karin åkte sedan tillbaka till Sverige för att försöka ordna finansiering av projektet, medan Annika, som talade det inhemska språket, stannade kvar för att lära sig mer om vad som krävdes för att skapa en bra levnadsstandard. Hon diskuterade med kvinnorna de anställt om hur hög lön man behöver för att kunna äta och bo bra och låta sina barn gå i skolan, vad el kostar, hur man sparar till pensionen och om vad maten kostar. Dessa efterforskningar ledde till att de insåg att en lön borde vara minst tre gånger den lagstiftade minimilönen. Karin menar att det har handlat om att lyssna på människor som ingen någonsin lyssnat på.

– Att föra en dialog är otroligt viktigt. De första mötena var svåra. De kvinnor vi anställt kände sig mindervärdiga och det gick inte att få ögonkontakt. Men långsamt blev det en dialog och de fick förtroende för oss.

Karin ordnade ett lån från Ekobanken på etthundratusen kronor.

– Tre timmar efter vårt möte ringde Ekobanken upp. De var förtjusta över vår affärsidé och undrade om vi hade

någon säkerhet. Annikas mamma och pappa pantsatte sitt hus och jag satsade min bostadsrätt för min del av lånet.

Karin och Annika hade inga textila kunskaper eller erfarenhet av produktion och deras första leverans hade stora brister. Plaggen hade fått fel proportioner. Men ändå lyckades de sälja plaggen eftersom det inte fanns några andra kläder som var både ekologiska och rättvisemärkta.

– Vi har varit helt autodidaktiska. Det är kvinnorna på Sri Lanka som lärt oss allting och vår vision är att de själva en dag ska äga sin fabrik.

Det handlar om att visa respekt och om jämlikhet.

Varför ska det alltid vara så att det är vi i väst som driver fabriker och designar sådant som de producerar?

Efter ett år startade Karin och Annika en helt egen fabrik. De har idag tio moderna symaskiner och en klippmaskin. Allteftersom försäljningen ökat har de startat ännu en fabrik.

– Vi gör det i den här formen för vi upplever att det är här vi kan påverka mest effektivt. Vi kommer in i ett faktiskt sammanhang som vi vill förändra. Det är extremt bråttom och vi kan inte bara sitta och vänta på att saker ska hända.

– Vårt mål är ett paradigmskifte i företagsvärlden!

Företagen har idag störst möjlighet att påverka, men är de som gör minst.

Vi vill förändra synen man har på företagande. Det är så mycket som handlar om ekonomi och hur man organiserar sig. Sociala företag har tidigare ofta varit i projektform, men vi vill expandera och få utdelning. Frågan är vem vi ska ge vinsten till? Vi vill ge lönsamhet en ny innebörd. Det handlar om både tid och pengar, både här och på Sri Lanka. Det handlar om att vara sann mot sig själv, att klara av att göra det man tror på.

DEM Collective står nu inför stora förändringar. De har planer på att expandera och bygga upp en storskalig produktion. Det här kräver kapital och de vill hitta investerare. De har tidigare mest gjort enkla basplagg som ska kunna hänga med säsong efter säsong. Nu har de planer på att börja arbeta med modekläder och samarbeten med designers. Det första steget är en produktion av jeans av ekologiskt handvävt tyg färgat med indigo, aska och lime.

– Idag har vi börjat planera att jobba i fler länder. Dels i Egypten där textilindustrin är i kris. Vi har varit där och börjat planera en odling av ekologiska bomullsfält i öknen. Vi har också tankar på att starta en produktion i Kina, vilket känns som en viktig utmaning. Vi har också samarbeten på gång i Guatemala och Uganda.

Är det verkligen mer kläder som behövs?

– Vårt arbete har hela tiden ställt oss inför svåra frågor. Vi har från början frågat oss om det verkligen är meningsfullt att producera mer kläder till denna värld där det redan finns så mycket kläder att vi skulle klara oss i hundra år. Men utgångspunkten har varit att alla trots allt köper kläder och finns det inga alternativ har man ingen möjlighet att välja. Vi såg att det fanns en efterfrågan av den här typen av produkter men inget utbud. Vår utgångspunkt var att det är så här världen ser ut. Men hur skulle vi vilja ha det istället?

Hur vågar ni fortsätta driva era idéer?

– Det kan hugga i bröstet. Man kan få för sig att vi aldrig mer ska sälja en enda t-shirt. Men jag tror egentligen att andra småföretagare är mer oroliga. Jag är övertygad om att vår väg visar på den enda hållbara framtiden! Och är det inte så, är det läge att flytta ut i skogen för att börja odla morötter. Jag tror inte att vi lever fler liv än det här och det här är den tid vi har för att leva det vi tror på. Jag skulle inte kunna välja på något annat sätt. Men den andra sidan av det är att jag är 31 år. Jag har ingen familj, jag tjänar 17 000 kr/månad och har en extremt hög arbetsbelastning. Det finns också en tomhetskänsla när man står vid dessa vägsکیل och man kan börja fundera om man valt rätt. Det finns extremt mycket att göra och det blir aldrig klart. Jobbar man på ett kontor kan man gå hem och tänka att idag har jag gjort en bra dag. Men min arbetsinsats räcker aldrig.

– Ända sen jag var liten har jag haft en stark dödsångest. Den har helt försvunnit. Nu när jag jobbar med att försöka förändra verkligheten, när jag varje dag jobbar med de stora frågorna, behöver jag inte fundera och ha ångest för vad som händer när man dör. Det känns väldigt viktigt och värt att fortsätta. Men jag är inte modigare än vad andra är. Jag är jättefeg i mitt privatliv när det gäller förhållanden. Jag satsar all min dos mod i vårt företag.

Vad har varit svårast?

– Att veta vilka beslut man ska ta först. Vad ska man prioritera? Vi har hela tiden vetat vad vi velat, men inte hur vi ska göra för att nå dit. Och så borde vi ha varit duktigare på att ta hand om oss själva. Vi har ju bara varit två personer som drivit detta gigantiska projekt utan några som helst förkunskaper. Vi har i princip jobbat dygnet runt i tre år för att klara det här och det är först nu vi kan ta ut någon lön. Jag har jobbat extra på en jazzklubb och Annika i vården för att vi ska kunna försörja oss. Men vi har hela tiden stöttat varandra i det här arbetet och vi har fått stöd från människor omkring oss. Många har varit glada för att det äntligen är någon som gör något!

Vad är viktigast?

– Att vara sann mot sig själv, att göra det man säger. Jag lever min dröm. Mitt arbete är min hobby, min fritid, mitt engagemang, min lönsamhet.

Tips från Karin Stenmar:

1 Gör en bra affärsplan. Försök vara tydlig med vad du vill göra!

2 Skaffa kunskap och information. För att kunna starta en bra verksamhet i ett annat land är det viktigt att man förstår hur landet fungerar. Läs på innan men det finns en massa kunskap som man bara kan få genom att vistas i landet. Som till exempel hur affärskulturen på Sri Lanka fungerar, den måste bara upplevas ...

3 Lyssna och visa respekt för människorna man jobbar tillsammans med. Ta reda på vad som är viktigt för dem och vad de behöver.

4 Var öppen. Jag tror inte mer man delar med sig desto mer får man tillbaka.

5 Försök inte klara allt själv. Ska jag säga! Men vi har ibland kört på lite för hårt. Man kan hitta mycket hjälp i sitt eget nätverk. Det är bra att samarbeta!

6 Våga ta för dig! Våga ringa de där otäcka samtalerna och skriva de där breven.

7 Tänk på vad som är viktigt i livet. Man får hitta olika sätt att jobba med sig själv och framför allt sin egen gränssättning. Det bästa är om man kan leva med sin övertygelse och sin entusiasm. Men det är också bra att tänka på annat, att kunna ha självdistans.

www.demcollective.com


"Att vara människa är viktigare än att vara affärsman och det innebär att man inte kan vara likgiltig för kriminalitet, missbruk av människor eller orättvisor. Man ska ta det personligt och ställa sig upp och försöka förändra det man ser. Varje gång du bevittnar ett företagsbrott så betrakta det som en kränkning av dig som människa."

Anita Roddick

Anita Roddick (1942 – 2007) startade företaget The Body Shop med en liten butik i Brighton 1976. Alla produkter var etiskt framställda, vegetabiliska och inte testade på djur. The Body Shop växte snabbt till en global butikskedja. I affärsvärlden var Anita Roddick en av de första företagsledare som pratade om business och mänskliga rättigheter i samma mening.

Läs mer om Anita Roddick:

www.iamanactivist.org

 Till innehållsförteckningen

**”Det är bara att köra på
och försöka göra något så
bra som möjligt”**

INTERVJU

VILMA VELASQUEZ

**– smyckesformgivare med
rättvisa som mål**

Det här är historien om Vilma Velasquez, en smyckesformgivare med en vilja av järn, som startade en produktion av sina smycken i Colombia. Men det är också en historia om de kvinnor hon anställer, om Rocios Gerrero och hennes döttrar, vars liv har styrts av prostitution och narkotika och som genom Vilmas produktion fått en chans till ett värdigt liv.

När jag träffar Vilma är hon mitt i en stor flytt. Hon ska efter många år lämna Göteborg och förorten Hammarkullen för att bo och öppna en verkstad, butik och galleri i Visby. Vilma har en stark drivkraft att hela tiden ta sig vidare, men hennes väg har också lett tillbaka till hennes hemland Colombia, där hon i dag producerar sina smycken.

Vilma flydde till Sverige från Colombia då hon var 26 år tillsammans med sin 5-åriga dotter. Hennes man hade försvunnit och hon lämnade ett land sargat av stridigheter där hon själv varit aktiv i den största gerillagruppen M19.

– Den första tiden i Sverige var tuff. Det handlade bara om att klara sig. Det gick så långsamt att hitta ett nytt sammanhang och de erfarenheter jag bar med mig från kriget gjorde mig trött och kraftlös. I många år hade jag kämpat för en förändring som aldrig blev av.

Vilma arbetade i några år med ett projekt med konsthantverk för flyktingar i Sverige och sökte sedan till HDK (Högskolan för Design och Konsthantverk) där hon utbildade sig till smyckedesigner. I Vilmas smycken finns både det färgstarka och kraftfulla och det enkla strama.

– Jag har hela denna rika värld av former och färger från Colombia inom mig. Naturen där är fantastisk. Samtidigt som jag har lärt mig det nordiska. Jag tycker om att skapa efter historier, färger, minnen och människor. När jag var 5 år flyttade jag och min familj till djungeln och när jag gör mina smycken tänker jag mycket på den tiden. Där mötte jag en så rik berättartradition med historier om liv och död och alla de här historierna fastnade i mig. Där fanns också så många djur. Vi brukade fånga stora katter, tigrinos, genom att gräva hål i marken som vi dolde med grenar. Den magiska känslan som fanns då, det färgfulla, det älskar jag.

När Vilma var färdig med sin utbildning startade hon sitt företag och åkte tillbaka till Colombia för att sätta igång en produktion av sina smycken.

Vilmas målsättning var att samtidigt skapa arbetstillfällen för ensamstående kvinnor eftersom hon såg dem som den mest utsatta gruppen.

Vilma fick kontakt med en ung kvinna, Johana, och snart började också hennes syster och deras mamma, Rocio, att arbeta där. Tillsammans tillverkade de smycken i Vilmas brors lägenhet.

Kvinnorna hon anställde hade alla varit prostituerade. Vilma blev mycket engagerad i deras levnadsöden. Vilma berättar om Rocios svåra uppväxt med en prostituerad mamma i den värsta stadsdelen i huvudstaden Bogotá som är helt dominerad av droghandel. När Vilma började arbeta med Rocio hade hon nyligen kommit ut ur fängelset.

– Verkstaden växte fort. Rocios flickvän och hennes barn behövde också jobb och började arbeta hos mig. Alla var exprostituerade och ensamma mammor. De hade aldrig haft en möjlighet att drömma. Livet hade hela tiden handlat om just nu, att fixa fram pengar snabbt, om liv och om död. Jag har satsat mycket tid på att förändra deras sätt att tänka. Jag har frågat dem vad de gör om 10 år. De har inte ens förstått frågan eller bara skrattat åt den. Men så har de börjat tala om att de skulle vilja ha ett litet eget hus och att deras barn ska

få utbilda sig. Det är så viktigt att människor drömmer, eftersom drömmar ger möjligheter.

Verkstaden flyttades hem till Rocio, eftersom hon hade små barn som var inlåsta ensamma hemma hela dagarna. Rocio bodde i ett av Bogotás slumområden och på hennes veranda satt de och arbetade bland höns, katter och barn. Den första kollektionen bestod av enkla smycken som skickades till Sverige, där de sålde slut fort.

Men Vilma ville ha en mer ordnad verkstad och bestämde sig för att hyra ett rum i centrala Bogotá och hjälpte kvinnorna att utbilda sig till smyckesformgivare.

– Jag gillar företagande och att det skapas resurser som kan användas. Man behöver inte utnyttja folk, man behöver inte ta någons liv.

Jag vill att det ska finnas ett syfte bakom det jag gör. Jag tycker om att se världen förändras, att den blir mer rättvis.

– Det jag gör är inte välgörenhet. Det här handlar om social rättvisa och mänsklig värdighet. Vi här i Sverige har så himla mycket och för oss kan det te sig som att de inte har någonting. Men det finns ändå en stor tacksamhet hos dem. Rocio sa en gång till mig: ”Jag är så tacksam för min gud. Jag har fått alla saker jag önskat mig.” När hon började arbeta tillsammans med mig visade hon

mig verkligen att hon ville, att hon skulle satsa allt. Och det är den viljan som driver mig. Jag brukar ringa Rocio ibland och bara av att höra hennes röst får jag kraft.


Att bygga upp produktionen har tagit drygt två år. Vilma upplever det som en lång tid, då hon investerat mycket pengar och inte själv kunnat ta ut någon lön.

– Det finns ingen återvändo. Jag tycker att det är det här jag ska göra. För mig skulle det vara svårare att ha ett vanligt jobb. Det viktiga är att man inte är rädd. Jag tror att det kommer att gå bra. Jag tror att det kan gå hur långt som helst. Att människors liv kan förändras. Jag vet att detta utsätter mig för stora risker som skulder och stress. Men folk föds och dör och vem är egentligen jag i den stora tiden?

Det är bara att köra på och försöka göra något så bra som möjligt, att försöka göra något bra av det lilla korta liv vi har.

Jag tycker att agerandet är det viktigaste. Om det sedan går dåligt? Tja, då får man väl försöka hitta på något ...

www.vilmavelasquez.se

 Till innehållsförteckningen

”Drivkraften kan till slut inte vara att tjäna ännu mer pengar. Vad är då drivkraften?”

INTERVJU

STEFAN KROOK

– entreprenör som låter den goda viljan styra

När entreprenören Stefan Krook var 23 år startade han telekommunikationsbolaget Glocalnet. Efter några år sålde han företaget. Han hade kunnat leva resten av livet utan att behöva bekymra sig över sin försörjning, ändå har han valt att starta nya projekt.

Stefan Krook säger att han insåg att lyckan inte ligger i att ha mycket pengar och efter försäljningen av Glocalnet följde en period då han inte visste hur han skulle fortsätta. Han hade börjat på Handelshögskolan direkt efter gymnasiet och startat Glocalnet som student. I sitt examensarbete beskrev han sitt arbete med Glocalnet.

– För mig var uppsatsarbetet en mycket viktig period för reflektion över vad som är viktigt när man driver ett företag och vad som är viktigt i livet. Det slutade med en dröm om att göra det jag är bra på och det jag tycker är kul, vilket är att driva företag och förena det med att göra gott.

Tillsammans med sin fru läste han Dalai Lamas bok *Lycka!* och diskuterade varje kapitel, och det var den boken som gav honom den konceptuella idén till det företag Stefan kom att starta.

– Livet går ut på att söka lyckan och Dalai Lama menar att sökandet efter lyckan är en egoistisk drivkraft. För att bli lycklig tror jag att man ska göra något som man är bra på, eftersom man mår bra om man arbetar med något man tycker om. Men man måste också fråga sig om det man gör är bra för alla andra? Är det meningsfullt?

Stefan funderade på vilka olika sätt man kan göra gott genom företagande. Han satt hemma och gjorde trädidiagram för de olika möjligheter han kunde finna.

– Jag är dålig på det mesta, men jag tror att jag har talang för företagande och entreprenörskap. Jag kom fram till att jag vill använda min talang till att bygga bolag och hjälpa så många som möjligt.

Ur dessa funderingar föddes stiftelsen Good Cause. Stefans målsättning är att den ska växa till en koncern av olika verksamheter. Som förebild har han bland annat den brittiske affärsmannen Richard Bransons företagsgrupp Virgin Group, där många olika företag med olika verksamheter ryms under ett och samma varumärke, även om de ju inte alls är kopplade till välgörenhet.

Skillnaden mellan Good Cause och andra stora företag är att avkastningen inte ska hamna i aktieägarnas fickor utan i olika delar av samhället där de bäst behövs.

– Vi vill stödja goda saker. Vilka de är om 50 år vet jag inte, men jag vill vara med och bidra till de som behöver hjälp.

För Stefan handlar grundidén för hans företagande om att finna balans mellan privatliv och arbetsliv, förtjänst och välgörenhet. För Stefan är uppbyggnaden och drivandet av ett företag ett lustfyllt arbete och han talar om sin ”lyckoekvation”, i vilken det är en förutsättning att man gör något man är bra på, att man tycker om det och att man gör gott för andra.

– Jag tycker inte att det är fullt att tjäna pengar. Men många bolag har tjänat så otroligt mycket pengar. Drivkraften kan till slut inte vara att tjäna ännu mer pengar. Vad är då drivkraften?

När han hade grundidén färdig för strukturen för sina framtida företag började han söka efter en lämplig affärsidé där han kunde pröva sitt koncept. Han sökte efter en konkret idé som han kunde förverkliga utan allt för stora kostnader.

– Jag letade i ungefär 2 månader och började misströsta. Av en slump träffade jag några som arbetade inom elbranschen och kände att det var ett område som behövde förnyas. Det finns många likheter mellan el- och telebranschen, det handlar om produkter som alla behöver och där produktens kvalitet egentligen inte är beroende av vilken leverantör man har valt. Det är därför svårt att skapa en konkurrensfördel. Och så hade jag erfarenhet från Glocalnet av att sälja tråkprodukter.

Elbolaget, som kom att heta GodEl, skänker hela sin avkastning till välgörenhetsorganisationer som Rädda Barnen, Läkare Utan Gränser, SOS-Barnbyar, Naturskyddsföreningen, Hand-in-Hand eller Stadsmissionen. Kunden får själv välja vilken organisation hon vill stödja.

– Det behövdes 11 miljoner för att bygga upp GodEl och redan första året kunde 2 miljoner skänkas till välgörenhet. Det handlade om lite pengar vid uppstarten av verksamheten som fort gav utdelning. Idag har GodEl skänkt nästan 10 miljoner kronor till välgörenhet.

Diskussionen om varför det blev just ett elföretag som skulle bidra till att skapa ett bättre samhälle är Stefan märkbart trött på.

– Ingen elförbrukning är bra för naturen. Det viktigaste är att vi konsumerar mindre. Den mest hållbara ener-

gin är naturligtvis den som aldrig behöver produceras, en aspekt som vi glömmer när vi istället för att skruva i en energisparlampa köper ”grön el” och känner oss nöjda med vår insats.

Många i Stefans omgivning trodde att han tappat förståndet då han berättade om sin nya affärsidé. De oroade sig för att han var utbränd och tappat verklighetsförankringen.

Det var många som inte kunde förstå vad vitsen med företaget var om han skulle skänka bort pengarna.

Hans vänner ansåg att han istället skulle skänka en tiondel eller som mest hälften. Men hans mamma och hans fru tyckte att det var en fin idé som han borde satsa på.

– Jag gick faktiskt och funderade på drömmen att starta Good Cause i ett och ett halvt år innan jag vågade gå ut med den. Det var en ganska lång process för mig, innan jag insåg att jag inte var tokig och att det är spännande att förverkliga drömmar även om jag inte har någon personlig vinning av det.

Stefan bestämde sig för att kontakta sina förebilder i näringslivet, Oriflame-grundaren Robert af Jochnick, H&M-arvingen Karl-Johan Persson och en av Ingvar Kamprads närmaste män, Per Ludvigsson. Stefan presenterade sin idé och föreslog ett samarbete.

– Det här var mina drömpartners och jag frågade om de ville vara med och engagera sig både med tid och pengar. De gick in med stora summor och sin tilltro till företaget. Det här är personer som har råd att pröva en idé.

Stefan tror att han kunde locka sina styrelsemedlemmar för att han kunde kommunicera sin dröm om syftet med Good Cause.

De valde att bilda en stiftelse av Good Cause för att det är det bästa sättet att skydda satsningen.

– Blir jag girig en dag drabbar det aldrig Good Cause eftersom stiftelseformen grundmurar syftet. Vi valde att göra det till en stiftelse för att för evigt visa att detta inte är ett privatintresse. Vi tror det är bästa sättet att säkerställa att grundidén inte förvanskas. Good Cause-styrelsen får ingen ersättning och chefslönerna är låga.

Mitt under finanskrisen 2009 startades nästa företag i Good Cause, GodFond. Grundidén är densamma som i GodEl, att bolagets vinst ska skänkas till välgörenhet. Efter lite drygt ett år förvaltar GodFond över 600 miljoner kronor och en liten vinst delades ut redan första året.

Hur gör du för att orka?

– Jag gör något jag är bra på, har kul och känner att det är meningsfullt. Jag är fascinerad av entreprenörskap och att få vara med i detta är som att vara ett barn i en


godisfabrik! Jag har det dessutom gott ekonomiskt så jag känner inte att jag gör något större avkall på något bara för att jag inte tjänar de stora pengarna på entreprenörskapet. Jag får en enorm energi av det här.

Hur hinner du?

– Det undrar jag också. Som alla andra som vill uppnå något måste jag offra något. Och det hade ibland varit lättare att motivera det här arbetet om jag skulle göra det för lönen. Det är lättare för ett barn att förstå att man måste jobba för försörjningen. Det är svårt att titta min treåring i ögonen och säga att pappa måste jobba och det är svårt att förklara varför jag måste jobba. Att pappa måste jobba för barn han inte känner, kan ju inte ett litet barn förstå.

www.godel.se

www.godfond.se



”Förändring kräver tid. Även fysiska förändringar kräver tid. Om man till exempel flyttar från ett klimat till ett annat behöver kroppen tid för att anpassa sig till den nya miljön. Och på samma sätt tar det tid att omvandla sitt sinne. Det finns många negativa mentala drag, så man måste ta sig an och motverka vart och ett av dem. Det är inte lätt. Det kräver att man gång på gång tillämpar de olika metoderna och ger sig tid att bli van vid övningarna. Det är en inlärningsprocess. Men jag tror att man med tiden kan åstadkomma positiva förändringar. Varje dag så snart du har stigit upp kan du utveckla en uppriktig positiv motivation och tänka: ”Jag ska använda den här dagen mer positivt. Jag ska inte slösa bort just den här dagen.” Och sedan, på kvällen innan du går och lägger dig, ska du gå igenom vad du har gjort och fråga dig: ”Använde jag den här dagen som jag hade planerat?”

Dalai Lama, ur boken *Lycka!*

”Du behöver inte vara Bill Gates eller Warren Buffett för att förändra världen. Jag är bara en vanlig kille som har startat en organisation som nu har byggt upp över tretusen bibliotek i utvecklingsländer. Det behövs inget annat än passion, energi och drivkraft för att göra det.”

John Wood var en framgångsrik men utbränd marknadsförare på Microsoft. En dag såg han en bild av bergen i Nepal och beslöt sig för att åka dit. Det handlade från början om att fly från en stressig vardag, och han begav sig ut på en resa utan mål. Han besökte en nepalesisk skola med 450 elever och ett bibliotek utan böcker. Rektorn på skolan bad honom om att en dag komma tillbaka med böcker. Och det var något som John Woods inte kunde glömma. Tillsammans med sin pappa började han samla böcker och ett år senare åkte de tillbaka till skolan med tusentals böcker. När han fick möta barnens glädje över böckerna beslöt han sig för att aldrig gå tillbaka till livet på Microsoft, utan istället starta en stiftelse som hade ett mycket enkelt mål: att donera böcker och bygga upp bibliotek till barn i de fattigaste länderna i världen. Hans övertygelse är att vill man förändra världen måste man starta med att utbilda barnen.

I sitt arbete med stiftelsen ”Room to read” menar Wood att han haft stor nytta av sin tid på Microsoft. Många av de principer som han arbetade efter där har han tagit med sig, som till exempel att tänka stort och vara fokuserad på resultaten.

”Varför skulle vi inte kunna starta bibliotek i utvecklingsländerna i samma takt som Starbucks öppnar nya ställen?” www.roomtoread.org

Exempel på samhälls- entreprenörer:

Peepoople

Stegat kan tyckas långt för en professor i arkitektur att uppfinna en portabel och nedbrytbar engångstoalett. Men för Anders Wilhelmson är arkitektur mycket mer än hus. Han menar att många av världens människor lever i självbyggda, informella stadsmiljöer som kräver ett nytt synsätt på vad som egentligen är arkitektur.

Världen urbaniseras och megastäderna (städer med fler än tio miljoner invånare) blir allt fler. De senaste åren har Anders Wilhelmson rest runt till flera av världens snabbväxande städer. Han insåg då hur stora sanitetsproblemen är och bestämde sig för att försöka göra något åt det. Mer än två miljarder människor saknar helt tillgång till en sanitär toalett.

Sin idé fick Anders Wilhelmson när han hämtade sina barn på dagis. Så fort ett barn hade kissat eller bajsat på sig, la personalen de smutsiga kläderna i en påse och knöt ihop.

Idén utvecklades till Peepoo-påsen som är en påse i vilken man utträttar

sina behov, sedan försluter man den och efter några luktfria veckor kan innehållet inte längre sprida sjukdomar. En kemisk tillsats inaktiverar bakterier, virus och parasiter och det som blir kvar är näringsrikt och fungerar som gödsel. Den här reningsprocessen kräver dessutom inte vatten som är en bristvara på många platser.

Peepoo-påsen patenterades under 2008 samtidigt som man genomförde de första stora testerna i ett slumområde utanför Nairobi, Kenya. Under sommaren 2008 inledde Peepoople ett flertal finansiella samarbeten för att ytterligare kunna sprida sitt arbete.

www.peepoople.com

Teun van der Keuken

Teun van der Keuken är en nederländsk journalist och en stor chokladälskare. Han läste om hur choklad produceras av barnslavar som sålts till fabriker i Ghana. Teun van der Keuken väckte efter det åtal mot sig själv, eftersom han ansåg att han begått ett brott då han ätit

choklad trots att han visste att den var producerad av barnslavar, men förlorade i rätten i två instanser. Teun van der Keuken gjorde istället en dokumentärfilm om slavarbete i chokladindustrin och han startade också en egen chokladfabrik som har den egna certifieringen "Slave free".

www.chocolonely.com

The Hub


"Bryt mot reglerna!" är ett av aktivisten och entreprenören Jonathan Robinsons viktigaste råd till samhällsentreprenörer världen över.

Jonathan Robinson har själv levt större delen av sitt liv på resande fot och drivit innovativa sociala projekt i olika länder. Han har grundat det globala nätverket The Hub som vill inspirera och stödja innovativa och företagsamma initiativ som arbetar för en bättre värld. Nätverket erbjuder både fysiska och virtuella mötesplatser.

The Hub har inte skapats för att det råder brist på goda idéer utan för att idéerna sällan förverkligas

i den skala som skulle behövas. The Hub vill locka till sig människor från olika yrkesgrupper med olika bakgrunder för att på så vis skapa nya kreativa idéer och lösningar och strävar efter att bryta den sektors- och gränsindelning som finns i samhället. The Hub finns i dag på fyra kontinenter och i tolv städer, till exempel Stockholm, Sao Paulo, Toronto, Bombay och Tel Aviv.

www.the-hub.net

 Till innehållsförteckningen

**”Jag har jättemycket
att förlora om jag inte gör
det här.”**

INTERVJU

SASJA BESLIK

– finansmannen som går sin egen väg

Sasja Beslik väcker uppmärksamhet och provocerar bland finanseliten och blir ibland bortförklarad som aktivist.

Sasja är ansvarig för Nordeas arbete med SRI, Social Responsible Investments. Det handlar om att i Nordeas investeringar väga in både ekonomiska, sociala och miljömässiga hänsyn i investeringarna.

Han analyserar och för en dialog med de företag Nordea väljer att investera i och är känd för att ha hårda nypor mot företagen.

Själv ser han sig som en udda fågel. När jag träffar Sasja första gången tänker jag att han känns som en typisk represen-

tant för finansvärlden. Han är välklädd och har en telefon som ringer konstant. Men så lugnar sig telefonen och han lutar sig fram över bordet och pratar ganska tyst.

– Jag tampas. Jag går inte hem och sjunger. Mitt jobb går ut på att få människor att tänka, att sätta en snöboll i rullning så att den börjar växa, så att det händer saker. Men jag får jobba mycket med min egen motivation. Ibland tänker jag, jag skiter i det här. Jag startar ett nytt Amnesty, fast mycket bättre. Fast någonstans känns det ändå som att den möjlighet jag har att förändra inifrån är unik. Jag förundras varje dag över hur människan är, hur girig hon är men också hur härlig och underbar människan är.

Sasja Beslik är övertygad om att ett företag som aktivt tar ansvar för miljön och mänskliga rättigheter är mer lönsamma på sikt.

Och att det blir mindre kostsamt att förebygga sociala och miljömässiga problem än att försöka lösa dem när de väl uppstått. Ett företag som satsar på energisnål tillverkning för miljöns skull får samtidigt minskade elkostnader och har de anställda olycksfallsförsäkringar minskar samtidigt risken att utsättas för en blockad. Det finns ingen motsättning i att rädda världen och samtidigt göra bra affärer, snarare tvärtom.

Sasja Beslik är utbildad ekonom och journalist och talar flera språk. Han skrev för flera ideella tidningar om demokratifrågor

och mänskliga rättigheter och var bland annat krigskorrespondent i Kosovo. Men han trivdes inte med arbetet som journalist och menar att han tröttnade på att betrakta skeenden, istället ville han göra något själv. Han började arbeta som konsult inom etiska och sociala frågor för företag över hela världen.

– Jag har valt den svårare vägen. Jag kunde också vara med på Stureplan. Jag kunde haft alla grejor. Men vad är poängen med det? Det här är min väg och jag kommer att fortsätta på den. Jag har lagt ner min själ i att försöka förbättra villkoren för mina barn, för dina barn, för oss alla. Lyckas jag eller inte? Vem vet, men jag försöker i alla fall.

Att det sedan blev finansvärlden för Sasja Beslik beskriver han som en ren slump. Han blev headhuntad till Banco som chef för deras ansvarsfulla placeringar, men tackade nej till jobbet under en lång tid, eftersom han var rädd att inte passa in i finansvärlden. Men han kände också att hans bakgrund skulle ge honom ett annat perspektiv som det fanns ett stort behov av i en finansvärld som han upplevde som ganska fyrkantig.

Sasja flydde ensam till Sverige 1993 från krigets Bosnien och en order att inställa sig som soldat. Det var en dramatisk flykt där två engelska journalister tog en stor risk och hjälpte honom att fly.

– Jag har fått livet till skänks en gång till. Jag känner att jag måste göra något. Jag kan inte ta det lugnt.

Han hamnade i Ystad med några t-tröjor, kalsonger och 20 D-mark på fickan.

– Jag var 20 år när jag kom till Sverige och jag ville verkligen. Jag ville kunna vara i detta samhälle som alla andra. Jag träffade min fru på flyktingförläggningen och när jag var 21 år fick vi vårt första barn.

Sasja berättar om en taxichaufför som kom från samma trakt som han själv, och som var övertygad om att Sasja skämtade då han berättade att de kom från samma trakt. Sasja skrattar och säger att han inväntar en utmärkelse för den snabbaste integreringen i det svenska samhället. Men upplevelsen av kriget och minnena har förstås påverkat honom mycket.

– Det har varit en tröskel med det här kriget, att människor inte kunde bättre. Kriget har format mig mer än jag förut trodde. Lite av min drivkraft kommer från upplevelsen av kriget. Jag har sett ett land falla samman och människor slakta varandra. Jag är medveten om vad människan är i stånd att göra då hon är uppträckt i ett hörn och även vad hon kan göra då hon är fri.

Problemet är att människor är fega och sätter sig själva i första rummet. Man måste övervinna sin rädsla. Vad har jag att förlora? Jag har jättemycket att förlora om jag inte gör det här. Jag kan inte bara tänka på mitt liv, på mina egna ekonomiska intressen. Jag värderar inte mina egna ekonomiska intressen i pengar. Mod måste läras ut i skolan.

Det handlar om mod på ett mänskligt plan, civilkurage, mod att stå för sina åsikter.

Människor som vågat gå sin egen väg är det som inspirerat Sasja. Det är personer från olika områden, som till exempel Olof Palme, uppfinnaren Nikola Tesla, författaren Bruno K. Öjjer, Che Guevara och Moder Teresa.

Sasja finner inspiration i möten som visar att det finns alternativa vägar att gå.

Det kan vara vardagligt, i ett möte med en skolklass eller en gatuförsäljare. Det kan också vara mötet med andra kulturer och samhällen byggda på andra värderingar än de västerländska. Drivkraften för Sasja Beslik är att försöka göra världen lite bättre.

– När jag lämnar mina barn på skolan så kan jag titta på dem och tänka: Vad är det jag vill? När jag är 55 år eller 75 år, vad vill jag ha åstadkommit, vad vill jag ha sett för förändringar? Vad vill jag lämna för värld åt de här barnen?

**”Varför väljer vi att
leva med problem som
vi kan lösa?”**

INTERVJU

JAKOB VON UEXKULL

**– grundare av det alternativa
Nobelpriset**

I allt Jakob von Uexkull gör har han fokus på framtida generationers behov och på vad man faktiskt kan göra för att bygga ett hållbart samhälle. Han har instiftat det alternativa Nobelpriset och startat den internationella organisationen World Future Council.

När Jakob von Uexkull var 9 år började han samla frimärken. Det var i början av 1950-talet och han bodde vid Bråviken utanför Norrköping, en plats som hans mamma brukade kalla för världens ände. Jakob fascinerades av de exotiska bilder som fanns på en del frimärken. Han tyckte att de blev som små

fönster till andra världar och de fick Jakob att intressera sig för geografi, historia och kultur.

Familjen flyttade sedan till Tyskland och Jakobs frimärksamlade bytte riktning. Han insåg att hans samlande kunde vara ett sätt att skapa kapital och han började samla på ett professionellt sätt. Så småningom blev han frimärkssamlare på heltid och samlade främst frimärken från Saudiarabien. Han reste runt i världen och byggde upp en förmögenhet genom att köpa och sälja frimärken.

Men i slutet av 1970-talet tröttnade han. Han hade de frimärken han ville ha och visste det han ville veta om postal historia.

Jakob hade länge sett på samlandet av frimärken som en väg för att få möjlighet att göra något annat, fast han inte riktigt kunde sätta fingret på vad det skulle vara.

– Jag frågade mig hur en enskild människa, utan en massa kontakter, som inte är känd och som inte har enorma medel till sitt förfogande, bäst kan göra en insats. Vad behövs verkligen? Vilka är de viktigaste problemen?

Hans resor i världen hade gjort honom medveten om många av de stora problem vi står inför, miljöförstörelse, den orättvisa fördelningen av jordens resurser, faran för ett atomkrig, den andliga misären i de materiellt rika länderna. Men han hade också sett att det fanns många människor med idéer och goda lösningar. Vad skulle han kunna göra för att lyfta fram och väcka intresse och uppmärksamhet kring viktiga frågor?

Han la märke till att de personer som tilldelats Nobelpriset fått mycket uppmärksamhet och att deras åsikter efter att de mottagit priset ansetts vara mycket viktiga. Och han såg att Nobelstiftelsen faktiskt instiftat ett nytt pris, ekonomipriset. Han skrev ett brev till Nobelstiftelsen och föreslog att de skulle instifta ett pris för insatser för nedrustning, mänskliga rättigheter och ekologi. Grundplåten till detta pris skulle fås genom att han sålde sin frimärkssamling. Idén avvisades av Nobelstiftelsen. Jakob von Uexkull beslöt sig då för att själv genomdriva idén, eftersom han trodde så starkt på den och redan börjat studera och besöka möjliga kandidater till priset.

– Jag kände en viss press att realisera idén och det fanns många som uppmuntrade mig. Men mina föräldrar trodde att jag hade fått storhetsvansinne.

Jakob sålde sin frimärkssamling och grundade det pris som brukar kallas det alternativa Nobelpriset, Right Livelihood Award.

– Priset är tänkt som en uppmaning och en utmaning, att få oss att fundera över våra prioriteringar, vad som egentligen är viktigt för oss. Priset ska visa att det finns ett alternativ, visa att det finns fler vägar att gå.

Right livelihood är egentligen en buddhistisk term. Den står för principen att alla människor bör leva på ett sätt som helt respekterar andra människor och vår natur. Det innebär att man

tar ansvar för konsekvenserna av sitt handlande och att man bara använder sin del av jordens resurser.

– Jag är inte buddhist, men jag tycker att den termen är en bra symbol för helhetstanken som priset står för. Det handlar om att leva rätt, vilket innebär att leva lätt på jorden. Det handlar om hur vi lever våra liv och priset ska gå till människor som uppnår stora mål.

I allt Jakob von Uexkull gör finns en stark tilltro till människan och hennes möjlighet att lösa de problem vi står inför.

Han är övertygad om att en annan värld är möjlig.

Men han vill inte kalla sig optimist, utan possibilist, en som alltid försöker se möjligheterna.

– Det finns inget sätt att komma undan tillståndet i världen, men det finns kunskap om hur vi istället borde göra. Jag har aldrig förstått varför vi lever med problem som vi kan lösa. Är vi som mänsklighet redo att möta ett stort historiskt ögonblick, en förändring? Om det är så beror på var och en av oss, i vårt dagliga arbete, när vi konsumerar, när vi uppfostrar våra barn, i vårt vardagliga liv.

Jakob menar att möjligheten finns att organisera ett samhälle så att det stödjer ett mer långsiktigt sätt att leva, och lyfter fram Samoa i södra Stilla havet som ett sådant exempel. Men också

i utsatta områden, som i den mexikanska slummen, kan man finna värderingar som bygger upp ett varmare samhällsklimat än på andra platser.

– Mexikos slumområden är det många som vill lämna. Människor inser att de aldrig kommer att kunna bli rika i slummen och flyttar därför till finare förorter och ser till att leva ett fint liv bakom höga murar. Men många kommer tillbaka till slummen för att de upplever sitt liv som ensamt och som spirituellt och andligt fattigt.

Vår tids problem är att vi lever för att ha och inte för att vara, menade filosofen Erich Fromm.

Lagarna är de som naturen sätter. Ekologiska ramar går före ekonomiska. Man kan förhandla med ekonomiska rådgivare men man kan inte förhandla med smältande glaciärer.

I dag ägnar Jakob von Uexkull det mesta av sin tid åt sitt senaste projekt, World Future Council, en institution vars målsättning är att ta tillvara framtida generationers intressen. Första gången han offentligt berättade om projektet var i en tysk radiointervju och han blev sedan direkt kontaktad av en tv-kanal som ville följa arbetet.

Jakob förklarade att det fortfarande bara var en tanke och att han inte hade de finansiella möjligheterna att omsätta den

till verklighet varpå tv-kanalen hjälpte honom att komma i kontakt med en finansiär.

I World Future Council sitter i dag 50 personer, en del är Right Livelihood-pristagare. Deras roll är att utbilda makthavare och opinionsbildare kring de utmaningar vi står inför och förse dem med praktiska lösningar. Utgångspunkten är att de beslut som idag fattas är avgörande för hur människans framtida liv kommer att bli i tusentals år framåt.

– Vårt synsätt och vårt sätt att handla måste ändras. Vi lever i en tid där också det nära förgångna är ett främmande land. Vi lever i en tid där följderna av våra handlingar får svåra konsekvenser.

www.rightlivelihood.org

www.worldfuturecouncil.org

Fakta

Driv din egen kampanj

Rebecca Hosking har fått alla handlare i sin hemstad Modbury i England att sluta använda plastpåsar. Hon är filmare på BBC och har spelat in en film om Stilla havet som visar hur djurlivet i havet påverkas av alla plastpåsar som slängs i naturen. Arbetet med filmen berörde henne starkt och upplevelsen av en sköldpadda som långsamt dog då den fått en plastpåse i munnen fick henne att stänga av kameran och bara gråta.

– Varför vänta tills folk har sett filmen? Varför inte göra något själv som får folk att sluta använda plastpåsar?

Rebecca Hosking valde att själv föra sin kampanj för den fråga hon brann för. Det kom att förändra politiska beslut i hela Storbritannien. Hon gick själv runt i butikerna för att övertyga handlarna om det orimliga

resursslöseriet i att tillverka en produkt som bara används under några minuter och sedan inte kan brytas ner av naturen. Efter en månad av övertalning och diskuterande lyckades hon få samtliga stadens fyrtyotre handlare att helt sluta tillhandahålla plastpåsar. Hon säger att det fanns någon enstaka som satte sig på tvären men att hon upplevde att arbetet gick lätt och att det inte behövdes mycket övertalning.

– De beskriver mig som aktivist, men jag är ingen aktivist. Jag är bara en vanlig tjej från Modbury. Och Modbury är en helt normal stad. Det är bara det att vi slutat med plastpåsar. Det kan alla göra, menar Rebecca Hosking.

Tips från Rebecca Hosking:

1 Tänk efter ordentligt vad det egentligen är du vill uppnå. Varför vill du driva igenom den här frågan? Det är en stor fördel att verkligen ha motivet tydligt för sig själv eftersom man ofta blir ifrågasatt. Det är mycket lättare att övertyga andra om du själv i djupet förstår varför du arbetar med frågan. För att kunna få någon annan att ta ett litet steg måste du själv ha vandrat en lång väg.

2 Se att förändring är möjlig. Ett samhälle klarar sig till exempel bra utan plastpåsar. Det är egentligen mycket enkelt att leva utan dem.

3 Det finns ingen genväg. Vill du att din stad ska sluta använda plastpåsar väntar dig ett stort arbete. Men du är i ett bättre läge än vad jag var, eftersom du har Modbury som exempel!

4 För att skapa en förändring måste du fråga dig

vad du kan göra för att nå ditt mål. När det gäller användandet av plastpåsar kan du enkelt finna alternativ till varje funktion en plastpåse kan fylla, till exempel med papperspåsar, tygpåsar. Lösningarna måste fungera som helhet i samhället och det måste gå att kommunicera dem. Vi involverade alla handlare i Modbury på den nivå de önskade och försökte hitta alternativ som skulle fungera för dem.

5 Gör så att besluten är enkla att fatta. Ställ frågor som har enkla svar annars kommer du att hamna i diskussioner som bara går runt.

6 Informera dem du arbetar med regelbundet. Ta fram informationsmaterial, affischer, vykort m m. I Modbury hade vi affischer som berättade om kampanjen i varje butik. Vi arbetade också fram svar som handlarna kunde ge till sina kunder om de efterfrågade plastpåsar.

Fakta

Ett klick för skogen

Jenny Strand är uppväxt i Luleå men flyttade till London för att utbildade sig inom 3D-grafik. Hon fick sedan arbete med specialeffekter för filmer och blev kvar i London i 10 år. När hon flyttade till London var hennes mål att se sitt eget namn rulla förbi i eftertexterna på bio. Nu hade hon sett det i många stora filmer som till exempel James Bond och Tomb Raider och hon kände att det räckte. Längtan tillbaka till Luleå blev starkare och hon hade svårt att finna någon ro i London. Hon längtade efter orörd natur och tystnad.

Men varje gång hon kom hem till Luleå såg hon hur kalhyggen bredde ut sig mer och mer. Och de skogar där hon som barn lekt, sprungit, åkt skidor, byggt kojor och ridit höll på att försvinna.

Jenny Strand och hennes barnomsvän Ann Rask kände att de ville att framtida generationer skulle få uppleva skogen på samma sätt som de en gång gjort. De bestämde sig för att göra något konkret, 10 % av lönen skulle de skänka bort till en organisation som arbetade för att bevara skogen. Problemet var att de inte hittade någon organisation som kunde garantera att pengarna skulle

användas till att enbart bevara skog och då föddes deras idé – att starta en själva.

De ville bilda en nätbaserad organisation som skulle köpa in hotad skog med pengar från sponsorföretag och privatpersoner.

– Vi ville nå både de som vill donera små och stora summor. Miljöengagemang har inget med tjockleken på plånboken att göra, menar Jenny Strand.

Sommaren 2003 var både Jenny och Ann hemma i Luleå och började planera hur deras organisation skulle se ut. Deras ambition var att den skulle vara modern och tidsenlig.

– Dagens samhälle är snabbt och stressigt. Vi ville ge människor en enkel och effektiv möjlighet att kunna engagera sig i skogen. Det var då vi kom på att vi kunde använda de sponsorfinansierade klickerna på hemsidan.

Deras idé för verksamheten var tydlig men de visste inte hur de skulle göra för att genomföra den. Jenny och Ann upplevde att det var svårt att få svar på sina frågor och kände ofta att de blev nedlåtet behandlade. Men motgångarna gjorde deras engagemang ännu starkare.

Nu är det sju år sedan Jenny och Ann lanserade hemsidan "Ett klick för skogen". För varje klick betalar ett sponsorföretag en summa till stiftelsen. Man kan också via sidan donera pengar som privatperson. Hemsidan har idag runt 20 000 besökare varje dag. Jenny och Ann lyfter fram Internet som en av projektets framgångsfaktorer. Via Internet kan kunskap om de gamla skogarna spridas på ett enkelt sätt.

"Ett klick för skogen" köper naturskog som är mycket gammal. Den orörda skogen är viktig för de hotade och sällsynta arterna i floran och faunan. Den orörda skogen är ett komplicerat biologiskt system, ett slags samhälle i balans, där varje träd har sin speciella roll i samspel med buskar, mossor, småkryp och större djur. I stiftelsens stadgar står att denna skog aldrig får avverkas och den är därför räddad för all framtid.

Redan efter drygt ett år kunde "Ett klick för skogen" köpa sin första skog, Årrenjarka, 70 hektar skog 10 mil väster om Jokkmokk.

De har sedan dess köpt ytterligare en skog, Verles gammelskog, 5 mil nordost om Göteborg. De hade samlat ihop 2,4 miljoner kronor för

detta, men skogen kostade nästan 7 miljoner kronor. Ale Kommun, Västkuststiftelsen och Fältbiologerna gick då in som partners i köpet och skogen kunde räddas. Det blev en unik lösning för Sverige, då både ideella krafter, en kommun, regionen och staten tillsammans verkade för att en gammelskog bevarades och blev naturreservat.

Idag arbetar "Ett klick för skogen" med att samla pengar för att köpa en tredje skog. Vilken skog är ännu inte klart eftersom det beror på hur stora summor de lyckas samla in.

Jenny bor i ett hus vid havet utanför Luleå och arbetar med sitt eget företag som gör 3D-animationer. Hon undervisar också på universitetet. Arbetet med "Ett klick för skogen" sköts ideellt på kvällar och helger. Hon har en stark vilja och är övertygad om att allt är möjligt, bara man tror det.

– Vi klarar att genomföra våra projekt genom det stöd vi har av varandra och med viljan att rädda skogen som drivkraft och inspiration.

www.ettklickforskogen.se


Tips från Jenny Strand:

– Det gäller att sätta mål, vara beslutsam och hålla drömmen vid liv. Alla beslut är såklart inte de bästa men man lär sig ibland mycket mer av att fatta dåliga beslut. Det är väldigt nyttigt och man ska inte vara rädd för att misslyckas.

– Träna fysiskt och träna din hjärna att tänka positivt. Har du rätt attityd? Ser du dig själv som en vinnare? Tror du på dig själv och din idé? Om inte, är det dags att tänka om.

Några konkreta råd att följa:

1. Skriv ner dina mål.
2. Dela upp dina mål i delmål (dagar, månader osv.).
3. Sätt en deadline.
4. Berätta för någon om dina mål.
5. Planera de steg du behöver ta för att uppnå målet.
6. "Plan your work and work your plan!"
7. Ha dagligt fokus!
8. Prioritera.
9. Gör en "visionstavla", det vill säga en anslagstavla eller vägg där du samlar bilder eller texter som visualiserar dina drömmar och mål. "Visionstavlan" hjälper dig att hålla riktningen genom att du där faktiskt kan se ditt mål framför dig.
10. Planera in fritid.

 Till innehållsförteckningen

”Mod kan vara nästan lika smittsamt som rädsla.”

INTERVJU

BRIAN PALMER

– lektorn som vill lära ut mod

Brian Palmer är antropolog och religionsvetare från New York och undervisar i dag på Uppsala universitet. Han kallar sina kurser bildningskurser och strävar efter att de ska ge ökad självkänedom. Han menar att bildning handlar om att kunna leva ett rikt och kreativt liv, där man förstår varandra och visar empati. Han är övertygad om att bildning kan öppna gränser, att det är den som gör oss till människor.

Första gången Brian Palmer kom i kontakt med Sverige var som 19-åring då Olof Palme besökte Harvard där Brian studerade. Mötet med Palme gjorde honom hänförd, han kände en hoppfullhet och en tro på att det trots allt skulle gå att skapa en livsbejakande värld.

– Olof Palme var ett fint svar på USA:s ojämlika samhälle. När han besökte Harvard fick han en fråga om den svenska sjukvården och han bekräftade i sitt svar att man i Sverige fick vänta några veckor på en höftledsoperation. Då replikerade en av studenterna att i USA kunde man få en dagen efter. Jo, svarade Palme, om man har tillräckligt mycket pengar. Men en tredjedel av befolkningen får aldrig ens möjligheten till operation. Olof Palme var extremt hoppfull trots en ganska pessimistisk stämning i världen på grund av det kalla kriget. Jag funderade på hur det land var som valt en sådan människa till statschef under samma tid som vi i USA hade Ronald Reagan. Jag började forska om Sverige och tillbringade en tid på fredsforskningsinstitutet SIPRI i Stockholm. Sedan skrev jag en avhandling om Sverige och så småningom bestämde jag mig för att flytta hit.

Brian Palmer, som är uppväxt i New York, valde den svenska modellen och började lära sig svenska genom att lyssna på svenska kassetter i sin Sony Walkman. Idag bor Brian Palmer några minuters promenad från Stockholms centralstation. Han reser varje vecka runt i Sverige och föreläser för att han tycker om att möta nya människor och orter.

Brians kurser är uppbyggda på ett ovanligt sätt. Någon föreläsning i vanlig mening finns oftast inte, utan Brian bjuder in gäster som studenterna får ställa frågor till, frågor om deras liv och samhällsengagemang. Han tycker att ett traditionellt sätt att undervisa gör eleverna till passiva mottagare av kunskap.

Hans vilja är att förankra kunskapen, få eleverna att reflektera och ta ställning.

Den enda regel som finns är att varannan fråga ska ställas av en kvinna och han uppmuntrar eleverna att ifrågasätta allt och att våga ställa även de känsliga frågorna.

– *Filosofin bakom lektionerna bygger på en insikt att varken jag eller någon annan har ett definitivt svar på etiska och politiska frågor. Mitt mål är att vi ska engagera oss i människor istället för att bara lyssna på dem.*

Brian Palmer har undervisat på det prestigefulla amerikanska universitetet Harvard. Under hans tid där skedde en av de mest uppmärksammade fackliga striderna. Studenter reagerade på att lönerna för anställda lokalvårdare och matpersonal vid Harvard, som är världens rikaste universitet, var så låga att några av de anställda var hemlösa eftersom lönen inte räckte till att betala en hyra. Efter en lång tid av resultatlösa diskussioner med universitetsledningen intog ett femtiotal studenter rektorns kansli och Brian Palmer var en av lärarna som offentligt gav stöd till ockupationen.

Efter ockupationen på Harvard anordnade Brian en kurs i civilturage och personligt ställningstagande. Kursen skulle undersöka sambandet mellan personliga val och social förändring och ställde frågor som hur man skapar förändring i ett samhälle. Hans kurser lockade ett stort antal studenter, första året 300 och året därpå 600 elever och Brian blev vald till Harvard's bästa lärare.

På Harvard var några i ledningen kritiska till Brians undervisning, men hans popularitet bland eleverna gjorde att han var svår att avsätta. Hans sätt att arbeta skilde sig från den övriga undervisningen på universitetet och han möttes flera gånger av motstånd.

– Min inställning till mitt arbete är en annan än många andras i universitetsvärlden. Min handledare sa till mig att all kunskap och forskning är bra och jag svarade att all kunskap inte är lika värdefull, att marknadsföring för barn är mindre värdefullt än att bekämpa malaria. När man styrs av etiska värderingar, vilket kan låta svårt och skrämmande, så betraktas man mer som aktivist än vetenskapsman.

När Brian började undervisa var hans målsättning att ta upp viktiga problem i vår tid, som kärnvapen, global uppvärmning och de ökade ekonomiska klyftorna i världen.

– Hur ska vi använda våra liv? Hur vi väljer karriär är en del av det. Är det lika användbart om jag arbetar på en investmentbank som hjälper redan rika att bli rikare eller om jag blir en biståndsarbetare i Botswana som hjälper fattiga att bli lite rikare? Valen mellan olika karriärer är inte neutrala. Det finns mycket man måste reflektera över.

Men kurserna syftar också till att göra studenterna medvetna om de stora frågorna omkring oss och att skapa en diskussion och ett engagemang.

Att vara aktiv i samhället ser Brian som en viktig del av ett gott liv.

Han menar att det inte handlar om att eleverna ska känna vare sig skuld, ansvar eller plikt. Istället menar han att det handlar om att väcka samma solidaritetskänsla som kan finnas inom sport och politik, men att det här handlar om mänsklighetens lag och att skapa en känsla för att hitta så bra lösningar att mänsklighetens lag ska lyckas. Det handlar om att väcka medvetande för stora frågor, och när man väl är medveten menar Brian att engagemanget kommer av sig självt.

– Modiga människors liv och berättelser intresserar mig.

Ett sätt att lära sig att vara modig är att studera mod.

Mod kan vara nästan lika smittsamt som rädsla. När vi ser det hos andra, ser vi att det finns en möjlighet att leva lika allvarligt som de gör och en önskan väcks hos oss att vara lika modiga.

Brian menar att han själv inte är en särskilt modig person och tror att det kan vara en av orsakerna till att han beundrar mod.

– Till mina kurser bjuder jag in människor som klättrar över staket och målar fredssymboler på kärnvapenmissiler. Men jag har själv aldrig klättrat över staket, inte ens tänkt att jag ska det. Men jag tar ett risktagande i det akademiska.

– Jag drivs av både rädsla och sorgsenhet. Rädsla för att tillvaron är så skör. Lidandet hos människor som jag inte känner men som jag läser om. Sorgsenhet för att det finns så många möjligheter att göra väl som vi missar.

Brian Palmer menar att vi varje dag ställs inför situationer som skulle kräva att vi agerar, men som går oss förbi eftersom vi inte är medvetna om dem.

Men han menar också att det går att förbereda sig för att bättre klara av svåra situationer.

Har vi i förväg reflekterat över dem är det lättare att handla som vi önskar att vi skulle göra och att öva upp vår beredskap för civilkurage.

– Alla vill vi leva i medmännisklighet, i ett samhälle där man vågar ta risker eller hjälpa personer utanför familjens krets. Det är kraftfullt att riskera så mycket för andra människor, som till exempel den afroamerikanske byggnadsarbetaren Wesley Autrey som stod och väntade med sina två små döttrar på tunnelbanan i New York. Intill dem fick en epileptiker ett anfall och trillade ner på spåret precis när tåget var på väg in på stationen. Autrey hoppade efter honom, men hann inte lyfta upp mannen, så Autrey la sig på mannen och pressade ner sig själv och den andre. Tågföraren bromsade, men fyra vagnar hann dundra förbi honom innan tå-

get stannade. Autrey ropade till sina små döttrar att de inte skulle vara rädda och att han var oskadd. Han hade räddat den andre mannen.

Brian berättar också om den klassiska bilden från Vietnamkriget där en flicka springer skrikande för sitt liv och precis har slitit av sig sina brinnande kläder. En bomb innehållande napalm har exploderat och hela hennes kropp hade fattat eld och hon springer mot fotografen Nick Ut. Nick tar kortet och tar sedan hand om flickan och hennes familj, hjälper dem in i en minibuss och kör till det lokala sjukhuset en timme bort. Sjukhuspersonalen tar inte omedelbart hand om flickan då de anser det vara ett hopplöst fall. Nick förklarar för läkarna vad som hänt och lämnar inte flickan förrän hon ligger på operationsbordet.

– Fotografen gjorde sitt jobb men var också en medmänniska. Han förstod att det var dags att ta ner kameran. Sådant får mig att gråta. En av mina vänner gråter när vi ser på nyheterna och 25 personer har dödats av en klusterbomb. Men jag gråter när någon gör något gott. Jag vet inte varför. Kanske blir jag förvånad av det goda, av skönheten i det.

www.brianpalmer.org

Hur gör man för att bli modig?

Brian Palmer tipsar:

- Sök efter förebilder och händelser som inspirerar dig. Genom att läsa och inspireras av andra människors modiga handlingar kan vi lära oss att bli modiga. Vi ser att det finns en möjlighet att göra något som vi kanske inte trodde var möjligt. Det ingjuter styrka om man får en klar förebild och en inre auktoritet att luta sig emot.

- Tänk i förväg igenom situationer som kan uppstå. Det finns så mycket man kan göra utan att riskera livet. Har man i förväg tänkt på dessa möjligheter är det lättare att handla som man tycker att man borde då situationen kommer. Var uppmärksam på när situationer uppstår omkring dig.

- Öva! Brian Palmer tycker att skolan har ett stort ansvar vad det gäller att skapa modiga individer. Han menar att mycket mer i skolan borde handla om hur vi förhåller oss till varandra och mindre om teoretiska ämnen. "Det är mycket viktigare att veta hur man hjälper någon som blivit retad, än att kunna räkna ut ytan på en triangel."

Fakta

Forskning om mod

Den amerikanske socialpsykologen **Stanley Milgram** (1933–84) undersökte i sina klassiska experiment lydnadens natur och redovisade dem 1975 i boken *Lydnad och auktoritet (Obedience To Authority, An Experimental View)*. Försöket syftade till att se om och när en människa är beredd att sätta sig upp mot en auktoritet. Skrämmande nog visade hans studier att människor kan gå nästan hur långt som helst på en överordnads befallning, även om det strider mot den egna viljan och moralen.

Psykologerna **Zeno Franco** och **Philip Zimbardo** vänder på resonemanget, och menar att lika väl som rädsla och ondska kan framkallas av omständigheterna, kan mod och hjältedåd göra det och kallar det "the banality of heroism".

Franco och Zimbardo menar att vi alla har möjligheten att utföra hjältedåd då omständigheterna tillåter oss att göra det. Genom att betrakta

hjältemod som en allmänmänsklig egenskap och inte som ett drag hos några få utvalda, blir det möjligt för oss alla att utföra handlingar som vi inte trodde vi var kapabla till.

Franco och Zimbardo har frågat sig vilka omständigheter som krävs för att vi ska visa mod. Många människor står inför samma etiska problem men väljer att inte ta ställning till det. De menar att en viktig egenskap är vad de kallar "heroic imagination", en förmåga att föreställa sig olika socialt och fysiskt riskabla situationer och tänka sig vilka problem dessa situationer kan skapa, överväga hur man skulle kunna göra något och vad det skulle få för konsekvenser. Genom att i förväg tänka sig handlingar är man bättre förberedd att bemöta dem när det behövs. Att tänka att det skulle kunna vara möjligt är det första steget.

 Till innehållsförteckningen

”Man måste lyssna på sin egen sort och på vad man vill.”

INTERVJU

HANS-ERIK LINDSTRÖM

– prästen som startat Ny Gemenskap och Alternativ jul

När Martin Luther King skulle komma till Uppsala 1968 var prästen Hans-Erik Lindström med om att anordna en marsch från Stockholm till Uppsala, för att visa på internationell solidaritet. Hans-Erik menar att solidaritetsperspektivet varit en ledstjärna för honom och har hjälpt honom gå sin egen väg.

Som 20-åring blev Hans-Erik kristen. Det var en plötslig och omvälvande upplevelse som omkullkastade hans planer på att bli sportjournalist. Berättelsen om hur den barmhärtige samariten använde sin tid och sitt engagemang för att skapa bättre villkor för andra människor berörde Hans-Erik starkt. Han hade lärt sig

att det skulle finnas en balans mellan att ge och att ta. Att inte behöva ge för att få, upplevde han som något oerhört.

– Det grodde nya värderingar och jag började intressera mig för nya saker. När jag såg hur människor i Stockholm befann sig på marginalen tänkte jag att jag inte bara kan sitta här! Jag gick ut med en ryggsäck med kaffe, mackor och bussbiljetter för att försöka ge människor vad de behövde. Min pappa hade varit missbrukare. En dold motivbild var nog att jag ville söka upp honom bland de som var i hans situation. Allteftersom var det fler som hakade på, de tyckte det jag gjorde såg vettigt ut.

Hans-Erik Lindström har haft visionen att bygga en gatukyrka, som söker upp människor istället för att de människorna ska komma till kyrkan. Med orden ”Hej, jag heter Hans-Erik. Jag har kaffe i ryggsäcken. Vill ni ha en kopp?” har han mött nya människor. Ofta har han blivit bemött med misstro som sedan har övergått till en förtroendefull relation.

– Att vara idealist är inte den lättaste vägen att gå, tvärtom. Men att vara sig själv sann får alltid effekter.

Ju mer äkta man är, ju mer dragningskraft får man.

Att våga visa sig, det är en befrielse. Jag vill inte förstålla mig. Man får åka hiss från huvudet ner i magen, till de intuitiva skikten och det är där jag vet vad jag verkligen känner.

I slutet av 1960-talet var Hans-Erik med och startade föreningarna Alternativ jul och Ny Gemenskap. I deras lokaler kan man fortfarande äta billigt, delta i olika aktiviteter och fira årets högtider. Målet för verksamheterna har varit att skapa grupper där ingen behöver känna sig avvikande.

– Det här var en kanal för något jag måste göra. Jag var uppfylld av det här, att människor som inte har någonstans att ta vägen ska få en plats. Många människor har det så svårt. Men det är också fantastiskt att se vilka vänner man kan få, att vara med och skapa en ny gemenskap.

Hans-Erik berättar om hur han kan glädjas över att se den lilla förändringen, som att se någon bli glad av ett samtal, en kopp kaffe, av visad medmänsklighet. Men han för hela tiden en kamp mot sin egen trötthet för att själv fortsätta att orka. Han säger att det är lätt att glömma sig själv när man arbetar för att andra ska få det bättre. Han har funderat mycket på balansen mellan att ta hand om sig själv och att ta hand om andra.

Från Hans-Eriks köksfönster ser man ut över skogen. Här utanför börjar Sörmlandsleden och här har han vandrat mycket. Hans-Erik har de senaste 13 åren arbetat med pilgrimsfrågor och han har gjort hundratals pilgrimsvandringar. Vandrandet har varit ett sätt att komma nära människor och naturen, men också ett sätt att få stressen att rinna av och att få ny kraft.

– Pilgrimsrörelsen upplever idag en renässans, särskilt i norra Europa. Inte i min vildaste fantasi kunde jag tro att det skulle kunna bli en sådan omfattande rörelse då jag började för elva år sedan. Men männi-

skor har tröttnat på en livsstil av överkonsumtion, och man vill något annat.

Pilgrimsrörelsen handlar om enkelhet, att det inte behövs så mycket för att leva ett bra liv.

För pilgrimsvandraren står sju begrepp i centrum: långsamhet, frihet, enkelhet, bekymmerslöshet, tystnad, delande och andlighet. Varje år lämnar hundratusentals människor i Europa sin vanliga vardag och beger sig ut på olika pilgrimsvandringar. Hans-Erik menar att vandringen ofta blir en start på en ny tillvaro, en ny fas i livet.

– Rekreation betyder att återskapa. Jag har sett att tröttheten kan göra att man lägger av helt, att engagemanget går från tio till noll. Och det är då bitterheten tar vid. Man måste låta ljuset brinna lagom fort. Det var de här frågorna som var början på mitt engagemang för pilgrimsfrågor.

Det yttre engagemanget kräver en motsvarande inre rörelse, annars orkar man inte.

Jag brukar tänka mig en vattenkälla i skogen. För att den ska vara levande behövs både ett tillflöde och ett utflöde. Utan tillflödet stannar flödet och utan utflödet nerifrån blir vattnet otjänligt och utan rörelse.

www.nygemenskap.org

Fakta

Enligt miljöpsykologerna

Rachel och Stephen Kaplan på University of Michigan i USA tar vi in omvärlden på två olika sätt, antingen med riktad eller med spontan uppmärksamhet. Den riktade uppmärksamheten går på högarv i vår vardag. Den sköter bland annat planering och beslutsfattande. För att klara sitt arbete måste den riktade uppmärksamheten fokusera på det viktiga, och samtidigt stänga ute resten av all den information som finns omkring oss. Den här processen kräver mycket energi och om den riktade uppmärksamheten belastas under lång tid blir man mentalt utmattad, till slut kanske utbränd. Paret Kaplan menar att den spontana uppmärksamheten är friskhetsfaktorn i systemet. Den som vandrar i skogen eller längs en sandstrand möts också av en mängd sinnesintryck. Men det är information som inte hela tiden kräver vår uppmärksamhet. Spontan uppmärksamhet ger tillfälle till vila och återhämtning. Vi får en vaken vila, vilket motverkar mental utmattning.

Konsumtionsparadoxen

Mats Alvesson, doktor i psykologi och professor i företagsekonomi vid Lunds universitet menar att människor i den rika världen aldrig varit rikare än idag, men att det ändå inte finns någonting som tyder på att vi idag är mer lyckliga eller mer tillfredsställda än tidigare. Mats Alvesson talar om konsumtionsparadoxen: Trots att konsumtionen ökat så kraftigt i den rika världen har varken intresset för shopping minskat – eller köparna blivit mer tillfredsställda. I välbärgade länder har varje generation haft en nästan dubbelt så hög materiell standard som sina föräldrar och tre till fyra gånger så hög som sina far- och morföräldrar när de var i samma ålder. Problemet med den här statushöjande konsumtionen är att tillfredsställelsen i så hög grad styrs av hur andra har det. Det räcker alltså inte med att vi köper oss ett nytt välfungerande kök. För att vi ska bli verkligt nöjda måste det dessutom vara lika snyggt, eller helst snyggare, än vännernas. Och när alla runt omkring en får det bättre ställt ekonomiskt och kan köpa sig exklusivare kök, upplever ingen att de höjt sin materiella standard särskilt mycket.

Happy planet index (HPI)

Oftast mäts länders välbefinnande genom BNP, värdet av alla varor och tjänster som produceras, utan att ta hänsyn till om det till exempel är miljömässigt bra varor och tjänster som produceras. Happy Planet Index (HPI) är en stor internationell undersökning som tagits fram av den brittiska tankesmedjan The New Economics Foundation. HPI är ett jämförelsetal för förhållandet mellan användandet av jordens resurser och känslan av välmå-

Voluntary Simplicity (frivillig enkelhet)

Traditionellt tänker man på lyx som ett överflöd av materiella ting, men inom Voluntary Simplicity är lyx detsamma som tid. Begreppet kommer från USA och användes första gången 1977 i en artikel från en tankesmedja för nordamerikanskt och internationellt näringsliv. Två forskare, Duane Elgin & Arnold Mitchell, menade att den amerikanska drömmen om materiell rikedom som tecken på lycka hade blivit en mardröm. De hade funnit en oväntat stark och tydlig livsform i det amerikanska samhället och myntade uttrycket Voluntary Simplicity, och beskrev den som ett nytt sätt att leva: enkelt i yttre mening men rikt i inre avseende.

ende och förväntningar på livet. Det säger sig självt att inte hela jorden kan leva så som vi gör i den rika delen av världen idag och HPI visar att det inte ens är eftersträvarvärt. Nöjda medborgare som ser på framtiden med tillförsikt finner man i länder där man värderar kreativitet och lojalitet och där människor är beredda att ta ansvar för det samhälle de lever i.

Listans etta är staten Vanuatu, ett örike i Stilla havet där mer än hälften av befolkningen lever på jordbruk och både importen och exporten är liten då avståndet är stora till internationella marknader. Sverige hamnar på plats 119 av 178. www.neweconomics.org

Konsumtionsforskaren Pernilla Jonsson har i sin doktorsavhandling "Capturing the elusive simplifier" undersökt den svenska Voluntary Simplicity-rörelsen. Hon menar att rörelsen i Sverige är ett storstadsfenomen och i sin undersökning har hon istället för att möta en bakåtsträvande rörelse mött en driftig rörelse full av entreprenörsanda. De flesta hon intervjuat är inte intresserade av att lämna konsumtionssamhället, men försöker sänka sin levnadsstandard och konsumera annorlunda. Deras pengar tog också slut varje månad, men de köpte delvis andra saker, till exempel var de stora konsumenterna av ekologisk mat.

 Till innehållsförteckningen

"Den globaliserade världen ger oss ett nytt ansvar. När vi vet kan vi inte blunda."

INTERVJU

JOHAN VON SCHREEB

– initiativtagare till Läkare Utan Gränser

För 15 år sedan var kirurgen och forskaren Johan von Schreeb med och startade organisationen Läkare Utan Gränser i Sverige. Han har arbetat vid ett flertal stora katastrofer. Han var bland annat i Rwanda efter folkmordet 1994, i Kashmir strax efter den svåra jordbävningen 2005, i Libanon 2006 och på Haiti efter jordbävningen 2010.

När Johan von Schreeb var färdig med sin läkarutbildning ville han åka ut i världen för att arbeta. Men det visade sig vara svårare än han trodde att komma iväg med de vanliga hjälporganisationerna och han åkte istället till Paris för att läsa tropikmedicin. Där kom han i kontakt med organisationen Médecins Sans Frontières och han intresserade sig för deras arbetssätt och attityd, som han tyckte skilde sig från den han mött i Sverige.

– I Sverige var skulden drivkraften i biståndet medan det i Frankrike var passionen. Genom ett sådant förhållningssätt kan man också förändra. Skulden är en återvändsgränd för förändring, kanske fungerar den som motivation ett kort tag, men ingen trivs med att vara skyldig och långsiktigt undviker man istället frågorna som får en att känna skuld. Man måste inta ett annat utgångsläge. Passion innebär i detta fall ett förhållningssätt och en attityd för hur man angriper problem. Det handlar om att på bästa sätt utöva sin medmänsklighet. Man måste utgå från att det är en ynnest att få vara med och förändra, samtidigt som man får passa sig för att vara naiv.

Våren 1989 åkte Johan och hans fru, som också är läkare, till Afghanistan och stannade där i ett halvår. När de återvände till Sverige startade Johan tillsammans med två kollegor den svenska grenen av Médecins Sans Frontières, Läkare Utan Gränser.

– Jag visste att det fanns ett starkt engagemang i Sverige men inga kanaler för att arbeta i låginkomstländer.

Därför tyckte jag det var viktigt att öppna en svensk del av organisationen.

Johan von Schreeb är idag forskare på Karolinska Institutet och har skrivit en avhandling om internationell katastrofhjälp. Det är den första i Sverige som studerar internationella hälsoinsatser vid katastrofer. Han har velat dra slutsatser av sitt arbete i världen för att formulera och diskutera hur man på bästa sätt bygger upp internationella hjälpinsatser som skickats till katastrofområden.

Han har funnit stora brister i tidigare katastrofinsatser. Ofta är det annat än behoven hos de drabbade som styr, exempelvis politik eller en naiv vilja att göra gott. Följaktligen blir hjälpen ofta i det närmaste slumpartat utformad och sällan utvärderad. Johan tycker att hjälpen allt för ofta påverkas av medias ofta förenklade bilder av det inträffade.

– Som hjälpare sätter man sig själv i överläge och dikterar villkoren för ”offret”. Fattiga människor är inte dumma, om de vore det skulle de vara döda. De vet vad de behöver och det är vår uppgift att stödja dem och inte ta ifrån dem deras självkänsla. Om ditt hem brunnit ner, skulle du då inte själv vilja avgöra vad du behöver skaffa för nya prylar? Ge de drabbade initiativet, fråga dem vad de behöver. Efter tsunamin skickades mängder av kläder, men det var inte det som behövdes och det bara låg kläder överallt. Men det fick de som skänkte kläderna att känna sig bra.

– Om man tänker på Wilhelm Mobergs Utvandrarerna: på Kristina och Karl-Oskars tid kom alla springande när det brann. Alla visste att det behövdes hjälp och alla förstod vad som behövde göras. Globaliseringen har visat oss att allt hänger ihop på ett annat sätt idag. Men när det förr var lätt att veta vad grannen behövde när ladan brann är det idag svårt att veta vad en utblottad ensamstående kvinna på Haiti behöver. Vad ska man göra med all information? Hur ska man reagera? Att hjälpa är att vara aktiv men ska man göra något så ska man göra det bra. Den globaliserade världen ger oss ett nytt ansvar. När vi vet kan vi inte blunda.

Filosofin bakom Läkare Utan Gränser förklaras av dess internationella ordförande, Rowan Gillies, så här:

"Att vara humanitär är en människas instinktiva och praktiska gensvar på en annan människas lidande. Det är en opolitisk handling och per definition en civil handling. Det handlar inte om att vinna krig eller ens om att skapa fred."

– Vi vill hjälpa till och vi ska hjälpa till. Men den instinkten får en annan dimension när den man vill hjälpa finns på andra sidan jorden. Ofta blir det problem när man inte vet vad de människorna behöver. Man behöver därför kunskap och erfarenhet om deras livs-

situation. Det är viktigt att ha ett varmt hjärta men det behövs en kall hjärna för att styra det varma hjärtat. Det varma hjärtat känner empati, solidaritet och medmänsklighet. Den kalla hjärnan funderar kring hur man ska skapa ett systematiskt arbete. Kombinationen gör att hjälpen kan ge resultat, istället för att bara vara en symbolisk handling.

– Jag vill vara med och förändra på riktigt. Jag vill inte arbeta med sådant där den goda intentionen står i fokus, jag vill se till att det jag gör verkligen ger effekt. Kunskap är makt, och därför är universitetet en bra plats eftersom här inte finns något annat självändamål än att öka kunskapen och att vi är oberoende. En smart aktivist ser till att försöka förstå hur systemet fungerar.

www.lakareutangranser.se

Organisationer utan gränser

Många yrkesgrupper har inspirerats av Läkare Utan Gränserns arbete och i dag finns det liknande organisationer som använder sin yrkeskunskap över gränser mellan till exempel nationer, religioner och etniska grupperingar. Reportrar utan gränser arbetar med människors rätt att fritt uttrycka sin åsikt, Advokater Utan Gränser är en svensk organisation som organiserar jurister som på olika sätt arbetar internationellt för att de mänskliga rättigheterna ska efterlevas. Arkitekter utan gränser finns i ett tjugotal länder och Dirigenter och Musiklärare Utan Gränser är en nystartad svensk organisation.

Clowner utan Gränser startades i Sverige 1996 av clowner Nalle Laanela. Nalle studerade till cirkusartist i Paris men trivdes inte på utbildningen. När det blev lov bestämde han sig för att göra något annat, vilket blev början till den organisation han kom att starta.

– Det hade precis blivit fritt att resa till Bosnien igen, berättar Nalle. Jag hade jobbat ihop lite pengar som gattartist i Paris för att få råd till biljetten och reste sedan ensam till Sarajevo. När jag var framme visste jag inte vart jag skulle ta vägen. Jag såg en av Läkare Utan Gränserns bussar som jag

följde efter och frågade dem om de visste någonstans där jag kunde uppträda. De hjälpte mig att få kontakt med en helt fantastisk teatergrupp som uppträdde för barn. Vi uppträdde tillsammans för bland annat gömda barn och i bombade skolor.

Nalle kom under en föreställning i kontakt med den internationella organisationen Payasos Sin Fronteras och tyckte mycket om deras arbete. Nalle blev en del av deras föreställning och blev inspirerad av deras sätt att arbeta. Payasos Sin Fronteras åker på turnéer till krigsdrabbade områden, bosättningar och flyktingförläggningar och med hjälp av musik, jongleringsbollar och humor arbetar de för att ge människor hoppet och livsglädjen tillbaka. Mycket i Nalles värld stämde med dessa tankar och han bestämde sig för att försöka starta en svensk systerorganisation till Payasos Sin Fronteras. Det blev Clowner utan Gränser.

– Jag gjorde det själv vid sidan av min andra verksamhet, som var att bygga upp en barnteater. Clowner utan Gränser hade till att börja med sitt kontor i teaterns kopieringsrum. Jag reste till Spanien för att be dem att förklara hur det funkade, men på den tiden var Payasos Sin Fronteras en organisation som helt drevs av

clowner. De hade inget kontor och svarade inte på e-post. I dag är det en mer professionell organisation med tydligare struktur men då var det inte så lätt att få information av dem hur jag skulle göra. Men jag lärde mig av att se hur de arbetade.

Vid bildandet av Clowner utan Gränser fick Nalle stor hjälp av kollegor som drivit egna teatergrupper. Runt omkring honom fanns det många som hade en dröm om att resa ut och påverka världen med sin konst. Det var svårare att få hjälp med att bygga upp organisationen.

Som "clown utan gräns" ska man vara beredd att spela när som helst, på gatan, sjukhus, fängelser och flyktingläger, för några få i publiken eller för tusentals. Ett flyktingläger förvandlas till teater eller ett barnhem till en cirkus. På många av de ställen dit Clowner utan Gränser kommer råder det apati och att för en stund låta skrattet vara tillåtet blir en lättnad.

– Jobbar vi på till exempel ett sjukhus så är det clownens roll att inte se sjukdomen, och spelar vi för tjejer som räddats från bordeller så är vår uppgift att få dem att glömma det, förklara Nalle.

Idag är Nalle hedersordförande i Clowner utan Gränser och undervisar också på masterutbildningen på Teaterhögskolan i Stockholm.


Han menar att hemligheten bakom att han lyckades bygga upp organisationen var:

1 Hitta det du brinner för så att du orkar fortsätta även när det inte går så bra.

2 Ta reda på vad det finns för bidrag att söka och lär dig att tala maktens språk. Första året sökte vi alla möjliga kulturstipendier. Många tyckte om vårt projekt men menade att det var bistånd och när vi sökte bidrag för bistånd ansågs det att det var ett kulturprojekt. Vi började då att kalla det för kulturbistånd och psykosocial rehabilitering och sakta växte förståelsen för att det handlade både om bistånd och kultur. Det handlar om att tala rätt språk för att bli förstadd.

3 Man måste se sina begränsningar. Jag är duktig på att sätta samman artister och åka iväg och sedan att följa upp arbetet. Men det behövs också någon som förvaltar verksamheten och jag har samarbetat med en fantastisk administratör. En fungerande organisation behöver både och, både entreprenören och förvaltaren.

www.skratt.nu

 Till innehållsförteckningen

**”Jag ville arbeta
med något jag verkligen
kan stå för.”**

INTERVJU

AMELIE SILFVERSTOLPE

– startade Volontärbyrån

För entreprenören Amelie Silfverstolpe tedde det sig så enkelt. Frivilligorganisationerna behövde volontärer och samtidigt fanns det köer av frivilliga som inte fick möjlighet att engagera sig. Amelie hade en tydlig idé om hur en volontärbyrå skulle kunna fungera.

Amelie Silfverstolpe såg det som ett kommunikationsproblem. Frivilligorganisationerna kunde inte tydligt formulera vad de behövde hjälp med och volontärerna kände sig besvikna för att de inte hittade uppdrag eller hamnade på fel ställe. Amelies lösning var Volontärbyrån, en webbplats där frivilligorganisatio-

ner annonserar om vilka uppdrag de behöver hjälp med. Sedan kan frivilligarbetare gå in och välja det som de är intresserade av. Det kan handla om allt från att hjälpa invandrarbarn med läxläsning till att hjälpa till på tjejjourer eller härbärgen.

– Det som behövde göras var bara en databas som skulle matcha frivilligorganisationernas behov med volontärernas önskemål. För mig var lösningen självklar! Volontärbyrån blev ett filter mellan behov och önskemål. Idag arbetar vi med 1 000 organisationer och har förmedlat över 22 000 volontärkontakter.

Amelie var lite över trettio år när hon började arbeta med idén till Volontärbyrån. Hon hade arbetat med rekrytering, men tröttnat.

– Jag hade länge velat arbeta inom den ideella sektorn, med något som var värderingsdrivet. Jag ville arbeta med något jag verkligen kunde stå för. Jag funderade på att söka mig till FN eller Röda korset, men ville egentligen inte arbeta i en så stor organisation. Jag var rädd att mitt entreprenörskap skulle kvävas. Parallellt med detta ville jag börja engagera mig som volontär, men fick veta att det var en lång kö.

Det var då hon fick sin idé. Amelie satt hemma och ringde runt för att hitta finansierare inom näringslivet och många tyckte att idén var bra, men ingen var beredd att satsa på grund av den lågkonjunktur och osäkerhet som rådde precis efter IT-kraschen. Hon var dock övertygad om att hon skulle kunna övertala vem som helst, bara hon fick förklara lite till.

– Jag tyckte att det var så självklart att jag skulle lyckas driva igenom det, och jag vet att man måste fightas för sina idéer. Lösningen var så himla enkel och behövd, det enda som fattades var stålar. Jag har inte tänkt på mig själv som en modig person, men jag har förstått att andra uppfattat mig så. Att det krävdes mod för att ringa de där samtalen till allt från direktörer till politiker och att gång på gång säga: ”Jag har en idé att presentera ...”

Efter många samtal och mycket arbete fick hon till slut ett positivt besked från Stockholms stad som lät Amelie utveckla sin idé under en projektanställning.

När jag träffar Amelie på hennes kontor känns det direkt att hon är driven och att hon får saker gjorda.

– Jag kommer från en entreprenörssläkt. Min pappa var egen företagare. Min farmors pappa var Gustav Dalén, som bland annat uppfann AGA-fyren. Han var både idealist och optimist och gav aldrig upp. Han blev både blind och gick i konkurs två gånger. Men det störde honom när folk kom in till honom och sa att saker och ting var omöjliga. På rockslaget hade han alltid en brosch på vilken det stod ”Var optimist!” och när det behövdes gav han bort sin nål och tog på sig en ny.

Amelie tycker inte att ideellt arbete bara handlar om osjälvisk snällhet eller godhet. Hon menar att volontärerna också själva får ut väldigt mycket av sitt arbete, som möten med människor

de aldrig annars skulle ha träffat och erfarenheter från helt nya områden och meriter att ta med sig i yrkeslivet.

– Det finns en positiv kraft i att engagera sig i något man tror på, det gör en glad och berikad. Jag tror att man blir en mer komplett människa och i förlängningen får vi ett bättre samhälle. I ett av mina första volontäruppdrag lärde jag en kurdisk kvinna att cykla. Vi skrattade och kämpade och hade ett så tydligt mål. Och jag tror att det för oss båda blev en unik upplevelse. Det är så mycket kraft i ett sådant möte. Det skapar tillit mellan människor och bygger broar mellan olika kulturer.

För att ta reda på vad som driver frivilligarbetare har Volontärbyrån gjort en enkätundersökning bland sina volontärer. Och motiven var många: skaffa sig meriter, förbättra samhället, ha roligt, skapa mening i sitt liv.

– Ens vanliga jobb kanske inte alltid upplevs som så meningsfullt. För många är det ideella engagemanget ett sätt att manifesteras för sig själv och omgivningen att man gör något viktigt som man tror på.

Amelies tips för att starta eget:

1 Sätt idén på pränt och prova den! Var inte så hemlig! Genom att berätta om sin idé får man många tips och andras synpunkter.

2 Var duktig på att hålla fokus. Försök att formulera så tydligt som möjligt vad som ska göras.

3 Försök att hitta möjligheter till samarbete för att till exempel minska den börda administration och redovisning kan vara. Finns det någon man kan slå sig samman med, så att man kan få möjlighet att fokusera på det som är viktigt?

Att tänka på om man är intresserad av att jobba som volontär:

När man väljer uppdrag ska man utgå från vad man har lust att göra eftersom man blir en bättre volontär om man gör något man gillar.

Avsätt inte mer tid än du klarar av. Organisationen är beroende av volontärer, så det är jobbigt om folk hoppar av.

Använd Volontärbyrån. Det är lätt att få en överblick över de organisationer som finns genom sidan.

Har du lite tid kan du ta ett distansuppdrag som du kan sköta hemifrån eller från jobbet. Det kan handla om att skriva texter till en informationsbroschyr eller en mejlchatt för utsatta tjejer.

Det kan vara svårt att säga nej när man ska göra något gott. Det finns en risk att bränna ut sig. Man måste prioritera sig själv före den goda saken. "Jobbar man med hemlösa kan det kännas som om man vill säga – kom och bo hos mig, fast det inte hjälper någon."

Det kan vara svårt att sätta gränsen mellan att vara privat och personlig. Det kan kännas som att man utelämnar sig själv innan man lärt sig att det viktigaste är att lyssna och inte att tala. Men de som

arbetar med den här typen av volontäruppdrag blir utbildade.

Det är viktigt att veta vad man själv vill. Man kan byta uppdrag efter hand.

"En period kan man arbeta ideellt på barnens fritids, sedan på Farsor och morsor på stan. Jag har planerat att vara mentor till en tonårstjej för att göra en insats för den här tjejen, men också lära mig något som jag själv har nytta av då mina barn blir tonåringar."

Fakta

Ideellt arbete är inte längre lika starkt kopplat till en ideologi som förr, då man oftast blev medlem i en organisation och var det resten av livet. 50 % av den vuxna befolkningen i Sverige gör ideella insatser (frivilliga oavlönade insatser) under ett år. Snittvolontären är en välutbil-

dad kvinna i övre medelåldern, men hos Volontärbyrån är åldern betydligt lägre. Svenskarna har 32 miljoner medlemskap i olika frivilligorganisationer. Ökningen av det ideella arbetet i Sverige har skett inom socialt inriktade organisationer.

Fler tips från Amelie:

1 Hjälp till på distans. Allt behöver inte göras på plats. Du kan också hjälpa till genom att arbeta på distans genom att till exempel bygga en hemsida, ta fram en marknadsplan eller skriva artiklar till ett nyhetsbrev.


2 Volontera med vänner eller kollegor. Har du lust att göra något tillsammans med vänner eller kollegor? Samla ihop en grupp och sök gruppuppdrag som passar bra för flera personer.

3 Fundera igenom vad du har lust med och vilka kunskaper och intressen du tror att du kan bidra med. Att vara volontär är ett ömsesidigt utbyte. Fundera på vad som motiverar dig och vad du har lust till. Oavsett om du vill

göra något du alltid brunnit för eller vill dela med dig av dina yrkeskunskaper så finns det mängder av volontäruppdrag att ge av din tid och ditt engagemang till.

4 Gå in i det långsiktigt och på allvar. Att volontärarbete är oavlönat gör det inte mindre viktigt. Det innebär ansvar från din sida och att du tänker igenom hur mycket tid du har för volontärarbete. Håll därför det du lovar eftersom många frivilligorganisationer är beroende av volontärer för att uppnå sina mål, och ibland har svårt att ställa krav.

Besök www.volontarbyran.se eller www.sida.se

 Till innehållsförteckningen

Jag tror att du också har en idé, en tanke på hur det skulle kunna vara. Något du skulle vilja prova för att se om det bär.

Min förhoppning är att den här boken ska ge dig kraft att våga försöka.

Ta vara på din idé och kör hårt!

Lycka till!

Källor:

Capturing the elusive simplifier, Pernilla Jonsson, Centrum för konsumtionsvetenskap (CFK), Göteborgs universitet, Doktorsavhandling, 2006

Entreprenör utan gränser, Björn Söderberg; berättad för Görrel Espelund, Publishing, 2007

Lycka!: en handbok i konsten att leva, Dalai Lama och Howard C. Cutler Richter, 2002

Lydnad och auktoritet: [experimentsituationer, resultat och utvärdering], Stanley Milgram, Wahlström & Widstrand, 1975

The Experience of Nature: A psychological perspective, R. Kaplan och S. Kaplan, Cambridge University Press, 1989

The Overspent American: Why We Want What We Don't Need, Juliet B. Schor, Basic Books, 1998

The Overworked American: The Unexpected Decline Of Leisure, Juliet B. Schor, Basic Books, 1991

Tomhetens triumf: [om grandiositet, illusionsnummer & nollsummespel], Mats Alvesson, Atlas i samarbete med Liber, 2006

The official Web Site of the Nobel Prize / Muhammad Yunus Nobel lecture / http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-lecture.html

Anita Roddick / I am an activist/ <http://www.iamaactivist.org>

Citat översatt av Anna Häggblom

The Banalty of Heroism / <http://www.scribd.com/doc/39997092/Banality-of-Heroism>

Voluntary simplicity / Duane Elgin/ www.duaneelgin.com