

## Förstudie SERIF

En studie inom ramen för Europeiska Socialfonden i syfte att ändra förutsättningarna för immigranter som inte kommer in på arbetsmarknaden. Förstudien är ett samarbete mellan Plan 3 Kristianstad, Coompanion Skåne och Integrations- & Arbetsmarknadsförvaltningen i Kristianstad



Madeleine Tunbjer och Lars Noväng

### Plan3 Network for Art and Development

*fornamn.efternamn [at] plan3network.com*

Projektägare: Coompanion Skåne

Initiativtagare & processledare: Lars Noväng

Analys: Madeleine Tunbjer

Övriga deltagande konstnärer: Jan Cardell, John Huntington, Ulrika Thune

Målgrupp: nyanlända immigranter i utanförskap i relation till arbetsmarknaden

Deltagare: en mindre för målgruppen representativ grupp

Förstudiens tidsram: Jan 09-aug 09

Finansiering: Svenska ESF-rådet och Kristianstads Kommun, Integrations- & Arbetsmarknadsförvaltningen

Projektform: Förstudie

# Inledning

Initiativet till Serif har tagits av Lars Noväng Plan3, kulturentreprenör som står bakom kulturprojekt som bl.a. *Konstkur*, *Svenneförmedlingen* och *Rätt att Bruka Landet* på Gamlegården i Kristianstad. I detta arbete, nära immigranternas villkor, har Lars sett nödvändigheten av att bättre tillvarata denna resurs. Den befintliga arbetsmarknaden är inte självklart öppen för denna grupp. Serif har som mål att utveckla ett program för kreativ idéutveckling, personlig utveckling, praktisk entreprenörsträning och affärsrådgivning som bättre tillvaratar den unika kompetensen hos målgruppen. Komplexa frågor behöver kreativa lösningar. Serif vill försöka hitta koncept, nya roadmaps som belyser och agerar i grundsegmenten kring immigration, integration, innovation och entreprenörskap. Detta stämmer väl överens med Plan3: s syfte att främja innovationsprocesser i gränslandet mellan konst/kultur, näringsliv, forskning och samhälle. Detta stämmer också överens med Coompanions ambitioner att öka förutsättningarna för kooperativ utveckling och sociala företag, liksom Kristianstads Integrations- & Arbetsmarknadsförvaltnings uppdrag att förebygga och motarbeta utanförskap och främja fullvärdig delaktighet i samhället.

## Bakgrund

Oddsens för att ta sig in på den svenska arbetsmarknaden är låga för målgruppen. Processen är långsam. Målgruppen är i regel fullt arbetsför. Skillnaden mellan möjligheter och förmåga väcker frustration och hopplöshet hos immigranterna. Allt de vill är att komma igång och bygga sig ett nytt tryggt liv med en synlig kurva framåt, uppåt. När detta uteblir, när tidsspannet blir för långsamt i förhållande till ambitionerna, då bekräftar systemet sig självt; D v s det finns en social, ekonomisk och moralisk skillnad mellan att vara innanför respektive utanför det ekonomiska kretsloppet. Arbetsförmedlingen tror att arbetslösheten bland utomeuropeiskt födda kan bli så stor som 33 % nästa år. Den krackelerande självbild som växer fram i samhällets väntrum, sprider sig till nästa generation. Alla behöver bekräftelse på sin förmåga, alla behöver en känsla av identitet. Om den inte efterfrågas någonstans, återstår den egna gruppen som man delar villkor med. Därmed lever systemet och alla dess deltagare upp till det som systemet förutsätter; Vi har dragit en linje som skiljer utanför från innanför, en i grunden segergerande värdering. Vad händer om man ändrar denna värdegrund?

## Syfte

Istället för att anpassa målgruppen så att de passar de svenska förutsättningarna, vill förstudien se om det finns vägar att ändra förutsättningarna så att målgruppens resurser bättre tas tillvara. Vi vill i samma perspektiv fördjupa tankebanorna kring på vilket sätt samhället kan vara betjänt av detta, utifrån socioekonomiska överväganden, värdegrundande överväganden och innovationsdrivande överväganden.

## Deltagare

Deltagarna har olika bakgrund och tillgångar i form av erfarenheter och nätverk i en eller flera kulturer. I gruppen finns följande

bakgrundskunskaper: Trading i USA-ägt företag, glasmästare, agronom, kemistuderande, fotograf, dykare, taxichaufför, målare, svetsare, entreprenör inom textilhandel. Ingen jobbar idag med sitt tidigare yrke. Samtliga är fullt arbetsföra. Alla utom de yngsta har försörjningsansvar.

Deltagarna kommer från Somalia, Irak och Palestina. Dessutom har man antingen egen erfarenhet av, eller nära släktingar (som syskon) i: Israel, Turkiet, Jemen, Egypten, Tunisien, Jordanien, Syrien, Libyen, Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten, Australien, Tyskland, Holland, USA. Familjestrukturerna är starka och man byter kontinuerligt erfarenheter med varandra. Deltagarna talar förutom sitt modersmål, svenska i olika grad. Deras engelska är för det mesta bristfällig.

## Generella utgångspunkter

Inom delar av vetenskaps- och entreprenörskulturen premierar man ett "out of the box"- tänkande. Man är djupt införstådd med att för att kunna komma vidare, hitta nya idéer eller lösningar på befintliga problem, så måste man titta på det man håller på med – med en utanförblick. Förmåga att koppla på helt andra referenser och på så sätt kunna fantisera kring nya vägar att gå, är basverktygen i detta arbetssätt. På Silicon Valleys entreprenörstävlingar är det ofta de som kommer från andra länder som får högst poäng av den enkla anledningen att de bygger affärsidén på helt nya sätt att lösa problem. De riktigt kreativa idéerna och lösningarna får också nytt syre när olika erfarenheter och kunskapsområden möts.

*"Imagination is more important than knowledge. For while knowledge defines all we currently know and understand, imagination points to all we might yet discover and create" Einstein*

Det är i denna mänskliga förmåga man kan se sociala, entreprenöriella och samhällsekonomiska utvecklingsperspektiv. Framöver ska vi inte bara hitta nya lösningar på befintliga problem (ekonomisk kollaps, instabilitet pga. ökade klyftor mellan rika och fattiga, en hotande miljöbomb etc.), vi ska dessutom hitta nya lösningar på nya problem. Vad händer om miljöbomben detonerar i form av massmigration, för att bara ta ett exempel? Frågan är vem som bäst besitter förmågan att hitta lösningarna. De som är i boxen, de som går ut och in ur boxen eller de som redan är utanför boxen! Med all sannolikhet kommer vi framöver att behöva en ökad rörlighet kring frågan om expertis, en ökad rörlighet kring frågan om strategier.

**Shoshana Zuboff, f.d. professor vid Harvard sammanfattar:**

*"You are in a new space. The bad thing is – there are no maps. The good thing is – you are the map-maker".*

Det finns ett värde i att titta på begreppet utanförskap. Fortfarande definieras ett ekonomiskt utanförskap som ett socialt utanförskap.

I nämnd ordning. Kan du inte försörja dig är du inte en del i samhällskroppen. Kan vi inte definiera dig i termer av vilket jobb du har, så har du heller ingen identitet. Att utgå från strategier som verkar exkluderande på stora delar av en befolkning kan inte vara särskilt konstruktivt. Inte på ett samhälleligt plan, inte på ett personligt plan.

I Kristianstads kommuns Integrationspolitiska handlingsprogram från 2006 finns starka ambitioner att ändra på detta.

Integration ska vara en inkluderande social process "som gör det möjligt att bilda en sammanhållen helhet utifrån skilda gruppers intressen, erfarenheter och särart". Den gemensamma förståelsen i kommunen ska utgå från att integration inte handlar om assimilation. I ömsesidiga processer ska ingen behöva ge upp sin särart för att uppnå likvärdiga sociala, ekonomiska och politiska villkor. Ambitionerna är högt ställda och det konkreta arbetet omfattande.

Det vi ser hos vår målgrupp är följande; Kringskurna av att ändå inte kunna ta sig in på den befintliga arbetsmarknaden, av bristande kapital att investera i egen företagsamhet, av en splittrad familjestruktur att bygga företagsamheten kring, av ett betydligt hårdare regelsystem här än i de länder man kommer ifrån och av bristande språkkunskaper, infrias den förväntan som ligger nedärvd i systemet – att man som immigrerad är en annan enhet som befinner sig utanför samhällskroppen och det ekonomiska kretsloppet. Systemet frågar därför: hur kan vi hjälpa? – inte: hej vem är du, vilka idéer har du?

Vi brister i grundläggande nyfikenhet. Du är den historia andra bekräftar i dig, du är ditt jobb. Om ingen här känner till och bekräftar att du har en historia, om ingen kan definiera dig via ditt jobb, då har du i princip ingen identitet. Ingen orkar leva så ljudlöst, därför hittar man en sorts identitet i den egna gruppen (definierad av ursprungsland, religion), i egna (anvisade) områden (bostadssegregation). Sen befästs delningen ytterligare genom att de som inte kommer in på arbetsmarknaden inte bidrar till den samhällsekonomiska nyttan, utan blir en merkostnad. Detta stigmatiserar relationerna. De socioekonomiska kostnaderna för att befästa detta är förstås enorma. Alla parter landar till sist bara i ett reaktivt mönster istället för ett proaktivt.

För att kunna bidra till den samhällsekonomiska (kulturella, solidariska etc.) nyttan, behöver man en upplevelse av egenmakt. Egenmakt består av två saker: att ha initiativet i sin egen hand och att därmed också ansvar för det. Detta ger, med det engelska begreppet: **empowerment**.

Är man av olika skäl förhindrad att delta med samma verktyg som alla andra, så betyder inte det att man är verktygslös. Det betyder snarare att det inte finns någon befintlig verkstad som förstår de möjliga applikationerna. Eller att man själv inte vet hur man ska paketera/kanalisera sitt kunnande, sitt erbjudande.

Immigranter kommer ofta ur kulturer utan offentliga stödstrukturer. Det betyder att man har en stark och upparbetad förmåga att ta hand om sig och sin familj. När man tvingas lämna sitt land och kommer till redan färdiga strukturer som man inte omedelbart kan logga in i, behöver man få en självaktiverande input i hur man skulle kunna översätta och utveckla sitt befintliga kunnande, kanske i ett

möjligt entreprenörskap. Frågan som måste ställas är: hur kan man översätta know-how, komma vidare i idé- och produktutveckling, kontakter/samarbeten, investeringar och ackumulation så att det man har i sin verktygslåda blir användbart? Vidare kan det finnas erfarenheter av själva perspektivförskjutningen i sig, flytten från en kultur/struktur till en annan, som kan vara användbar/utvecklingsbar. Världen står inför ett genomgripande paradigmskifte, vi behöver hitta nya lösningar, rita nya kartor. Vi behöver allas medverkan och alla måste känna att de har en roll att fylla.

Egenmakt handlar alltså om att människor i utanförskap själva skapar vägar och maktstrukturer för att få tillgång till ett värdigt, intressant och bärkraftigt liv. Det innebär att stödjande strukturer behöver arbeta med fler kategorier än bara innanförskap versus utanförskap, men också att gruppen/individerna själv måste frigöra sig från utanförskapets stigma. Om man skulle skifta perspektiv helt för att istället titta på assets, tillgångar, så kan man se flera; Människor som av någon anledning lever i utanförskap, måste lita till sin egen kreativitet, har andra referenser, och har som i immigranternas fall, tillgång till andra kulturer, know-how kring specifika länder, andra språk, personliga globala nätverk och ofta entreprenöriella skills.

De personer som hittar vägar att bygga strukturer som kan förvandla ett underläge till en tillgång byter utanförskap mot egenmakt, byter en instabil livssituation mot en bärkraftig. De samhällen som blir bäst på att kanalisera potentialen i hela sin befolkning, blir förmodligen också bäst på att överleva och utvecklas i en ny global värld och gör samtidigt flera samhällsekonomiska vinster.

Serif har tagit ett Google-earth grepp i denna förstudie och börjar med en satellitblick för att sen tränga ner i detaljerna. Vi är övertygade om att frågan vi ställer är större än ett snävt arbetsmarknadsperspektiv. Vi är övertygade om att social innovation på sikt kan generera ekonomisk innovation, att vi alla behöver lyfta blicken och titta på vilka egentliga frågor som behöver ställas, vilka egentliga resurser vi behöver ta tillvara för att stå bättre rustade inför den framtid vi med stormsteg är på väg in i.

Serif skär ner i en av dessa aspekter. Vi vill se om det går att omformulera utanförskapet och kapitalisera kring utanförblickens potentiella tillgångar.

## Serif och relationell konstproduktion

Vad finns det för faktorer, bland andra, som konsten förhåller sig till nu i det 21 århundradet? Mer än 175 miljoner människor lever idag utanför sitt ursprungsland. Det är Sveriges befolkning gånger 20. Denna självvalda eller påtvingade geografiska exil, denna nomadisering och globalisering av varor och tjänster, transnationell politik, dessa nya sätt att kommunicera och interagera globalt – förändrar innebörden av kulturell identitet. Vi konstnärer ifrågasätter den traditionella uppdelningen mellan ursprung respektive immigration. Konsten i dag, enligt Nicolas Bourriaud – curator på Tate Britain, jobbar med frågeställningar som – vad är den nya moderniteten, hur blir man "global from scratch"? Istäl-

let för att titta på ursprung versus en integrerad homogeniserad modernitet, jobbar konstnärer idag med att undersöka mutationer och hybrider. Som en "homo-visitor" reser konsten genom tecken och format som refererar till det rörliga snarare än till destinationen. Konsten transporterar och översätter och förbinder på så sätt ett tecken med ett annat, med nästa och nästa... Är det dags att hitta nya sätt att förstå kulturell identitet? Är förskjutningen, den geografiska exilen, vårt nya material? Detta sätt att se och förstå samtiden är något som går att översätta och applicera inom alla strukturer i samhället.

Unga vuxna som tillhör andra generationens immigranter har nyss myntat begreppet "mellanförskapet" om den position de själva befinner sig i – en både-och-kultur eller varken-eller-kultur. De har bestämt sig för att se sin position som ett kraftfält och inte ett underläge. Det är just när man kan synliggöra/beskriva/gestalta något som man får en plattform att ta sats ifrån. Det gör det möjligt att lyfta frågan upp ur den personliga erfarenheten till något som går att kommunicera, något som går att dela. Social kreativitet föder social innovation. Ett relationellt och alltmer kollaborativt arbetssätt, en processororienterad praktik och ett kommunicerbart resultat är essentiella byggstenar i dessa innovationsprocesser.

För att kunna vara en stödjande struktur i egenmaktsmobilisering måste man ha egen erfarenhet av utanförskap eller utanförblick, annars är det inte en stödjande struktur utan en top-down struktur. Konstnärer befinner sig inte primärt i ett utanförskap utan rör sig och agerar i mellanrummet mellan innanför och utanför. Därav en utanförblick åt två håll. Merparten konstnärer sliter hårt för att få ihop sin ekonomi. Ingår inte helt och fullt i befintliga strukturer utan skapar egna - ofta gränsöverskridande. Använder sin utanförblick som kapital och insats i sitt arbete. Talar delvis ett annat språk än samhället i övrigt. Har en entreprenöriell förmåga att omsätta/materialisera insikter och idéer till en konkret praktik med ett utbyte av varor och tjänster. Skapar och ingår i internationella nätverk. Men det kanske mest intressanta är den produktivitet och kompetens med vilken komplexa sammanhang hanteras, processas och kommuniceras inom den konstnärliga praktiken, och att här se på vilka sätt den kan bidra till idéutveckling, inspiration, kritik, reflektion inom andra grupper och sammanhang. Det är detta vi vill bidra med i den plattform vi här vill hitta fram till.

## Immigranter ur ett samhällsperspektiv

Talar man om immigranter som tidigt invandrade till t ex USA eller Australien så tänker vi inte på dem som fattiga, utsatta ekonomiska flyktingar, utan som modiga innovativa entreprenörer. När vi nu här tittar på immigranter som kommer till Sverige, så är det situationen de kommer ifrån som präglar vår uppfattning. Ur konflikter raserade samhällen, fattigdom, trauma. Detta perspektiv präglar naturligtvis merparten av de stödjande resurser som sätts in för att hjälpa gruppen att etablera sig i Sverige. Tvärtom mot vad dessa strukturer har för avsikt, kan underläget då permanentas och gruppen stigmatiseras. Den andra skillnaden är en slags outtalad föreställning om att vår kultur, vårt samhälle redan är fullt utbyggt.

De som kommer hit, kommer till en "färdig" struktur. Vad finns det att bidra med till en sådan? Intellectuellt vet vi att ett samhälle aldrig kan bli färdigt, men i förhållande till merparten av målgruppen, agerar vi som att det inte finns mer att tillägga. En ambitiös och välmenande integrationspolitik som ändå inte förmår ändra gruppens förutsättningar kan i värsta fall bidra till polariseringen i samhället. Vi ser växande murar runt Europa, växande främlingsfientlighet runt om. Polariseringen kommer ytterligare att förstärkas när vi framöver ser nya flyktingströmmar, nya immigranter som är hotade av de klimatförändringar välfärdsamhällena åstadkommit. Enligt IOM (International Organisation for Migration) utökas antalet migranter i världen med 6 miljoner människor varje år. Då har vi ändå ännu inte sett början på klimatflyktingströmmarna. OECD har i sin nya rapport "Migration Outlook" beskrivit hur kortsiktigt det vore att inte tillvarata denna resurs, särskilt som vi i de välsituerade länderna inte kommer att kunna försörja oss utifrån egen regenerering i framtiden.

Har vi råd som samhälle att inte aktivt tillvarata och utveckla uthållighet, uppfinningsrikedom, drivkraft, globala nätverk, personligt risktagande och ett starkt incitament? Och behöver vi inte också utveckla delaktigheten så att den svarar mot den kapacitet som finns hos samhällets samtliga medlemmar! Det görs enormt mycket redan, men grundförutsättningarna består – det finns ett utanför och så finns det ett annat innanför.

## Immigranter ur ett individperspektiv

Varje människa drivs av viljan att vara delaktig i något större än sig själv och av en längtan att förverkliga det man förvärvat i sitt inre. Skillnaden mellan att förknippas med samhällsekonomisk tillgång och samhällsekonomisk kostnad är förstas avgörande. Människor som med livet som insats tagit sig förbi otaliga hinder, kanske inte bara är hjälpbehövande utan har också otaliga personliga resurser! Människor som kommer från länder utan stödsystem, förväntar sig inte i första hand att bli omhändertagna, utan att få skydd mot yttre hot och möjlighet att sätta igång att bygga upp ett tryggt liv. Men ju längre denna process fördröjs, ju mer undergrävs den personliga kapaciteten, ju mer hopplöshet/tomrum sipprar in och sprider sig i familjen, till nästa generation med enorma socioekonomiska kostnader för framtiden. Alla behöver en grundtrygghet för att kunna ha visioner om framtiden. Därefter behövs en omdefiniering av resursrikedom respektive resursfattigdom så att dessa visioner kan växa och ta gestalt.

*"People are motivated to innovate if they feel that they can express themselves to a meaningful community that recognizes their voice and finds it useful. This is what binds individual expression to a community: The growing need for useful, yet individually unique voice"*

(City 2.0 – Towards a Social Silicon Valley. Demos Helsinki, fristående tankesmedja)

## Skillnader mellan förstudiens avsikt och deltagarnas faktiska situation

Vi ser en dubbel förlust hos deltagarna. Först har man förlorat sitt tidigare redan etablerade liv, sitt hem, sitt yrke, sin familjestruktur. Sen gör man en förlust till, när det inte går att sätta igång att på allvar bygga upp en ny tillvaro. Trots en form av fysisk trygghet ser vi en mental otrygghet och frustration. Ingen utom en deltagare har haft en uttalad affärsidé. Från projektledningens sida har man sett svårigheten att vara i stödsystemen och samtidigt försöka bli en person som kan göra social och ekonomisk karriär i den svenska strukturen.

Sikten är inte fri när man inte har mark under fötterna utan singlar löst i en sfär ett vakuum, av mental hemlöshet. Varför skulle man, som konstnären, vilja raffinera och kapitalisera kring sin utanförblick när allt man önskar är en möjlig framtid? Håri ligger också svaret. Så länge det inte finns intresserade mottagare, går det vare sig att se eller försöka formulera essensen i det siktfält som förflyttningen gett upphov till. Detta har befasts i förstudien. Att dessutom tänka i termer av att vidareutveckla sina unika erfarenheter till affärsidéer kräver mer tid, mer mentalt utrymme, mer ingående förståelse av den svenska strukturen och en motiverad mottagare. Först behöver man samma förutsättningar som alla andra.

Mycket energi har därför gått åt att koordinera olika insatser i stödsystemen, att reda ut allt möjligt från mobilabonnemang till lägenhetsbyten och trilskande arbetsförmedlingshandläggare.

Projektledningen har fått en slags producentroll som borde ha klarats av inom redan befintliga stödstrukturer. Därför har det inte heller funnits tillräckligt med tid att tillsammans med deltagarna utveckla ett koncept enligt förstudiens målsättning. Enkla saker som att få prata om sin situation och att träffa svenskar har upplevts som viktiga och trygghetsskapande. Maslovs behovstrappa har gjort sig gällande.

Naturligtvis finns det några som inte vacklat av det som föregått migrationen, av förflyttningen, av främlingskapet i det nya, av den långa vägen till en möjlig omstart. För dem finns flera bra utvecklingsvägar via olika fortbildningsstrukturer och nätverksmiljöer i de befintliga stödstrukturerna. Vad som saknas är konstruktiva alternativ för alla dem som inte direkt kan logga in i dessa.

För att plocka upp resurserna som finns dolda i den här målgruppen behövs en annan form av plattform som 1) lyssnar på erfarenheterna, 2) utvecklar och gestaltar erfarenheterna i projekt som stimulerar kreativitet och idéutveckling, 3) uppmanar målgruppen att kanalisera, konkretisera, paketera de idéer som det föregående gett upphov till – i form av olika erbjudande och organisationsformer, med substans som kan väcka intresse hos tredje part.

Man behöver testa, utveckla och få bekräftat att det finns mottagare som verkligen är intresserade av de kunskaper och insikter man förvärvat, i sammanhang som leder fram till en bärkraftig fortsättning.



Vi ser behov av nya engagerande och för den delen även utmanade

sammanhang med fokus på social innovation ur vilka det går att extrahera nya ekonomiska idéer.

## Deltagarna ur ett jämställdhetsperspektiv

I Serif har samtliga deltagare, utom en ung kvinna, varit män i varierande ålder. I det perspektivet har jämställdhetsfrågan inte haft något genomslag. Rekryteringen kan ha bidragit till detta. Kulturskillnader likaså. Å andra sidan har deltagarna, med två undantag, hävdade att kvinnor och män har samma förutsättningar att bygga företag. De två undantagen handlar snarare om generationsskillnader. Bland äldre immigranter finns en förvärvad arbetsfördelning som utgår att kvinnor tar hand om all reproduktion medan männen står för inkomsterna. Så har det varit här också. Familjen var en ekonomisk enhet med arbetsdelning. I den svenska kulturen idag har vi upplöst det som modell och placerat kvinnornas traditionella uppgifter dels hos industri och företag, dels hos det sociala försäkringssystemet. Detta får naturligtvis också genomslag hos den yngre generationen immigranter som kommer i kontakt med detta i en integrationsprocess. Men kommer man ur en kultur utan socialförsäkringssystem, utan daghem och äldreomsorg, utan industriproducerad mat, så måste uppgifterna vila på familjens ansvar.

Det vi ser är en slags identitetskris hos de män som är vana vid ett försörjningsansvar som de nu inte kan ta. Vem är jag, vad är jag, vad ska jag lära mina barn? Man kan se att denna osäkerhet till en del tar sig psykosomatiska uttryck.

Det tar tid att vänja sig vid en annan organisering. I takt med att man kommer i kontakt med detta, kommer en assimilation att ske, men det behövs en folkbildning i stil med den vår kultur genomgått, om vi som samhälle inte ska lägga ansvaret för jämställdhetsfrågorna på immigranternas barn.

Vår enda kvinnliga deltagare har utan inre och yttre hinder skapat sig en viktig position i gruppen, där hon ofta varit drivande. Bl.a. har hon bloggat på arabiska om Serifs aktiviteter och diskussioner.

Som en del av Serif-förstudien skulle integrations- och arbetsmarknadsförvaltningen, kultur- och fritidsförvaltningen, Folkuniversitetet och Al-hadi kulturförening arrangera en arabisk-språkig föreläsning med Sonya Sherafay kring fördomar och integration. Föreläsningen fick tyvärr ställas in därför att den person som producerade arrangemanget p.g.a. okunnighet förlade föreläsningen till kvällstid under fastemånaden Ramadan.

## Deltagarnas egna personliga visioner kring sin framtid

Alla önskar en återkoppling till sitt tidigare yrke i någon form, men flera säger sig också vara så pass desperata att det går bra vad det än är bara det är något. Har man ett jobb så kan man på sikt bygga upp ett kapital och ta lån på banken för att utveckla något eget. Det går inte så länge man är i stödsystemen. Detta verkar vara en

allmän insikt i gruppen.

Samtliga anser att det finns både kulturella och affärsmässiga möjligheter i att ha tillgång till minst två länder. Man pekar också på en ökad social förståelse när man har personlig erfarenhet av olika kulturer, som man på något sätt skulle vilja dela med sig av.

Den enda uttalade affärsidén handlar om en kontaktförmedling och ett handelsutbyte mellan svenska företag och uppbyggnaden av Irak. Ett stort förtroendekapital inom handel och nätverk på regeringsnivå i Irak är själva erbjudandet och därmed nyckeln in för intresserade svenska företag. Här saknas en svensk affärskontakt för att överbrygga rädslan från de svenska företagen. Trots en svensk-irakisk nyinstiftad handelskammare och en positiv svensk handelsminister är det bara 0,0003 % av Sveriges export som för närvarande går till Irak.

Andra konkreta visioner inom gruppen är: import/export av varor mellan ursprungslandet och Sverige. Eget glasmästeri. Livsmedelsaffär. Arbeta som kock. Avsluta universitetsstudier. Gå en svensk yrkesutbildning för att man i Sverige kräver det. Starta ett jordbruks-kooperativ och även återkoppla till ursprungslandet. En fortsättning av "Bruka Landet" projektet och föremål för en Leader-ansökan. Men framför allt finns behovet att återta rollen som familjeförsörjare, utföra ett arbete som genererar resurser som i sin tur kan garantera familjens framtid. På ett personligt plan handlar det om att återta en förlorad självbild. Frustrationen vi sett inför att vara en kapabel, fullt arbetsför människa i en handikappande situation, är påtaglig och begriplig. Här finns också en motstridig upplevelse av tacksamhet för att har blivit mottagen i Sverige samtidigt som man är utesluten från det välfungerande samhället.

## Deltagarnas entreprenöriella kunskaper

Vi ser hos gruppen olika grad av medvetenhet kring vad som behövs för att kunna driva ett projekt eller företag. Detta har i sin tur att göra med om man har tidigare erfarenhet av att företagsamhet eller inte. Hos dem med erfarenhet finns kunskaper om hur man driver företag på affärsmässiga grunder och insikt om behovet av kapital, av branschspråk, av kunskap om svenska regelsystem och tillgång till affärsnätverk. Däremot är affärsidéerna ganska traditionella och man saknar insikter kring paketering, branding, presentation och kommunikationsstrategier. Sådant har inte varit lika viktigt i ursprungslandet. De som inte har entreprenöriella erfarenheter saknar istället affärsmässiga insikter, men drivs framåt av sitt specifika kunskapssegment som man på något sätt vill omsätta. Om man inte kommer in på den svenska arbetsmarknaden, kan projekt som inte är strikt affärsmässiga ändå vara betydelsebärande om man kan kanalisera idéerna och hitta vägar att finansiera projektet. Även här behövs stimulans i idéutvecklingskedet och en hög förväntad produktivitet. Bara då skapas relationen avsändare/mottagare.

Det behövs en kreativ approach till komplexa frågeställningar. Stödsystemen gör sitt bästa inom föreskrivet uppdrag. Men lösningarna är i allmänhet reaktiva snarare än proaktiva. Utgår från

en modell där man försöker hitta sysselsättning till berörda inom befintliga strukturer. Succékriterierna är relativt lågt ställda. Vi vill inte på något sätt ringakta det enorma arbete som olika människor utför varje dag i syfte att stärka immigranternas förutsättningar, men systemen behöver hela tiden utvecklas.

Om drömmen är att bli intressant på den svenska arbetsmarknaden eller att utveckla en entreprenöriell strategi, krävs nya kreativa utmaningar där ens förmåga och unika utgångspunkter blir synliga och där man får ett tydligt fokus och en tydlig målbild. Då först kan man ta ett tydligt grepp om vägen dit. Strategin bör bygga på att inte avyttra sina inre tillgångar för att passa in så gott det går, utan att utveckla sin "unique selling point" för att kunna väcka intresse hos potentiella mottagare.

*"Entreprenörer skapar sin roll i ständig relation och i förhållande till sin uppgift. Känslan av gemenskap kring att dela liknande erfarenheter är oerhört viktig. Människor finner styrka och kan bygga självförtroende i sådana sammanhang. Ta till exempel något så enkelt som att kunna berätta vem man är, vad man gör och vad man är bra på inför andra människor. Att formulera sin egen historia, och att kontinuerligt växa med sin historia allteftersom livet förändras kräver ständig övning. Vem är jag nu, till skillnad mot vem jag var för ett år sen?"*

Cecilia Andersson ur Språngbrädan 1.0 – en kartläggning om möjligheter inom kreativ näring i Öresundsregionen

## Deltagarnas idéer kring en arbetsmodell som bättre kan tillvarata och utveckla immigranternas entreprenöriella förmåga

Idéer har framkommit om att omfördela resurserna från SFI-studier och introduktionsbidrag till arbete och svensk-studier i ett. Det skulle höja motivationen och självkänslan skulle växa, om man tjänade egna pengar. Samtidigt får man direkt kontakt med det

svenska samhället och med svenska medborgare. Tidsfaktorn är väsentlig. Det ska gå mycket fortare än idag att komma igång med inkomstgenererande arbete. Yrkesspråk skulle bli en ingång till resten av det svenska språket och skulle vara direkt tillämpbart. Hjälpa att göra research inför en idé önskas. Bokföring och handelsregler är andra önskemål. I länder som serifdeltagarna kommer ifrån, är man van vid att bygga företag inom familjen/släkten. Så får man tillgång till kapital, kunskaper, delägarskap, arbetsfördelning. Man är bunden till sitt avtal via blodsband. Hur kan ett skriftligt avtal mellan parter som vi har här, motsvara tyngden i blodsbanden? Kan det sociala företagsstrukturen ersätta det system man lämnat bakom sig, funderar vi? Tillgång till kapital är ett annat problem som behöver lösas.

Ett färdigt förslag till modell har deltagarna inte. Men de har sina egna erfarenheter av det befintliga. Inte någon vill ligga samhället till last. Alla vill hitta konkreta spår som leder vidare i en kännbar utvecklingskurva. Insatser som inte förändrar något upplevs negativt. Att vara i ett positivt sammanhang där man möts i framåtanda är viktigt. Att träffa svenskar i svenska sammanhang och på så vis

få mer och mer grepp om det svenska sättet att tänka, är en annan viktig faktor. Att på något sätt under tiden kunna tjäna egna pengar och på sikt kunna bygga upp ett kapital för att förverkliga sina entreprenöriella drömmar finns också på listan av förhoppningar.

## Entreprenörsinitiativ riktade mot målgruppen (exempel)

Enligt Almi är vart 5:e av de nya företag som startas i Sverige startat av personer med invandrarbakgrund. Vi har idag över 70 000 immigrantägda företag. Inte så konstigt att det växer fram nya initiativ för att kanalisera denna resurs.

Nytt är t.ex. Rosengård Invest, ett riskkapitalbolag som investerar i immigrantägda företag med god utvecklingspotential. I sfären finns Trelleborgs Gummi, Eon, Swedbank och Scandinavian Cap som ägare. Men man är noggrann med att poängtera att man inte jobbar med start-ups eftersom man menar att oddsen bara är 1 på 100. Man har ett rent affärsmässigt intresse av ett driv och en resurs som inte tillräckligt tillvaratas. Det man erbjuder är förutom riskkapital, också ett etablerat nätverk inom svenskt näringsliv och ett entreprenöriellt bollplank.

Almi förmedlar mikrolån som introducerades för knappt ett år sedan. Ett mikrolån ger en person med utländsk bakgrund rätt att låna upp till 100 000 kr utan krav på säkerhet eller medfinansier.

IFS tillsammans med Almi förmedlar kunskaper och rådgivning kring affärsmässiga frågor till immigranter över hela Sverige på 28 olika språk.

Svensk-irakiska Handelskammaren hjälper svenska företag att hitta strategiska affärspartners i Irak.

Rinkeby Creative Business Lab hjälper unga att starta och driva eget företag. Men det är också ett symbolprojekt som främjar visioner, självförtroende och motivation hos målgruppen. Samarbetar bl.a. med Handelshögskolan i Stockholm.

Yump i Hallunda jobbar mot unga immigranter med affärsidéer. Tydlig relation mellan insats och pay-off, tävlingsmoment och kommersiella nätverk är verktyg i processen.

Regeringen introducerade 2008 elva stycken nystartskontor runt om i Sverige på orter där utanförskap har gjort sig särskilt påmind. I Skåne finns nystartskontor i både Malmö och Landskrona. I den sistnämnda startas nu Digital Storytelling som redskap för att minska utanförskapet på arbetsmarknaden och i näringslivet. Det är ett samarbete med bl.a. Copenhagen Business School. Metoden går ut på att stärka självkänsla och identitetsupplevelse hos berättaren och generera nya idéer.

I Helsingborg finns Extra Partner som bl.a. jobbar med bemanningssuppdrag. Ett annat spår i verksamheten är bokföring åt invandrarföretag och föreningar.

Coompanion erbjuder rådgivning till alla som vill starta ett kooperativt företag. Dela ansvar, dela risk, dela inflytande är det kooperativa företagets styrka. Coompanion riktar sig inte i första hand mot utsatta grupper. Kooperativa företag återfinns särskilt inom upplevelseindustrin och inom vård och omsorg, men skulle kunna ge vår målgrupp den trygghet och styrka som man tidigare hittade

inom sin familj.

Kristianstad Kommun har ingått ett samverkansavtal mellan förvaltningarna med fokus på stadsdelen Gamlegården. Detta tillsammans med tidigare nämnda Handlingsprogram borgar för många positiva initiativ.

## Reflektioner och slutsatser kring förstudiens uppsätt i backspegl

Nya sätt att tänka växer inte utan näring. Sådan näring kan extraheras ur lärandeprocesser, i självbildsprocesser. Att tro att vi skulle kunna/hinna utveckla ett nytt koncept för entreprenörsutveckling under rådande omständigheter var för ambitiöst. Då skulle rekryteringen behövt tillrättaläggas, en annan ekonomi hade krävts och ett annat tidsperspektiv. Att blanda samman deltagare med referensgrupp kanske inte heller var så tydligt och lätt att förhålla sig till rent praktiskt. Att hinna mobilisera konstnärliga öppna kollaborativa processer och kanalisera dem in i nya projekt var också ganska svårt. Istället användes konstperspektiven som process för personlig utveckling och språkträning och som sociala events som i alla fall i stunden löste upp all form av social segregation. Vi kan se att vi lyckats påbörja både lärande- och självbildsprocesser, både hos deltagarna och hos oss själva. Vi har fått insikt i hur man skulle kunna extrahera näringen ur dessa och vad den ska användas till. Uppsättet har bekräftats som synnerligen giltigt. Vi har bättre förstått vilka metoder som behöver utvecklas och varför. Vi har definitivt sett ett behov av goda exempel på perspektivomvandling för att bättre kunna klara de utmaningar vi har framför oss, både på individ- och samhällsnivå.

Med vårt eget out of the box-tänkande, utanförblicken, har vi fått bekräftat att det behövs en Schumpeteriansk kreativ nedbrytning av befintliga tankestrukturer, för att skapa utrymme för ett nytt kunskapsbyggande, för att generera nya sätt att hitta, utveckla och produktifiera de unika erfarenheterna hos målgruppen. Det behövs, som vi redan påpekat, helt nya typer av sammanhang och plattformar för detta. Det behövs osannolika partnerskap i idéutvecklingsperioden, som just i det stadiet inte är marknadsanpassade, för att sen kunna extrahera och spetsa både erbjudandet och mottagandet. Det behövs tid. Det behövs stödsystem som är beredda på en högre grad av flexibilitet. Det behövs kapital. Det behövs till slut en tydlig målbild och riktade affärsutvecklingsstrategier som gör det möjligt att produktifiera idéerna och få dem att växa i nätverk som passar substansen i erbjudandet.

Vi ser en intressant parallell mellan de utmaningar samhället, miljön och ekonomin står inför i förhållande till dem som immigranter respektive den kreativa näringen står inför. Korrespondensen är på alla sätt utvecklingsbar.

Det som i grunden driver entreprenören framåt är inte intresse för problemen, utan ett starkt fokus på lösningarna.

## Steg 2: infallsvinklar, mål och metoder



## Social innovation

Social innovation föregås av social kreativitet. En kreativ process är per definition 1) öppen, frågande och undersökande, 2) experimenterar med de idéer som uppkommit ur det första stadiet, prövar, gestaltar, 3) instrumentaliserar experimenten, verkställer, effekterar. I ett fjärde stadium behöver man analysera och produktifiera och värdera både metod och resultat för att fältet man beträtt ska bli avläsbart för tredje part. En kreativ process når sin topp när olika erfarenheter och kunskapsområden möts. Ett korsdrag av erfarenheter, referenser och kunskaper kan tillsammans skapa djärvare frågeställningar, hitta djärvare kombinationer och djärvare lösningar.

Social innovation utgår från incitamenten att hitta/skapa nya strategier, koncept, idéer och organisationer som kan möta befintliga och framtida sociala behov. Siktet är inställt på att utveckla och stärka det civila samhället. Man kan se fyra spår: antingen talar man om processerna i form av open source-metoder och -teknologi samt de nya möjligheter som ryms i en Wiki-struktur där alla som vill bidrar till innehållet. Eller menar man social innovation som har ett socialt syfte, som t.ex. mikrolåne-strukturerna. Eller syftar man på socialt entreprenörskap som ett sätt för en viss grupp människor att organisera sig och skapa mening. Det är det man brukar syfta på här i Sverige. Men man kan här även tala om meaning-driven business och syfta på exempelvis tekniska lösningar som är billiga samtidigt som de höjer välfärden för de fattigaste. Slutligen kan social innovation syfta till att utveckla en organisation och dess policy.

Social innovation kan ha sin starkaste innovationskraft i mellanrummet, i ett joint venture mellan offentlig, privat och frivillig sek-

tor. Eller i en Quattro-Helix modell där privat-, offentlig-, frivillig sektor och kunskapsorganisationer samarbetar. Genom att ändra på spelreglerna, genom att korsa olika "fält" med varandra – förutsatt att det sker på lika villkor – kan man frigöra sig från de överenskommelser som ligger som oskrivna lagar inom varje fält och börja tänka i väsentligen nya banor. Eller i varje fall kring nya kombinationer av lösningar.

## Sociala företag

"A social entrepreneur is someone who recognizes a social problem and uses entrepreneurial principles to organize, create, and manage a venture to make social change." (Wikipedia)

Tänkesättet att "hitta sysselsättning för grupper och individer som inte självklart passar in i välfärdsstatens system", kan lätt uppfattas som en tankekurva i kris. Det ligger en obemärkt värdering i en sådan välmenande men undergrävande inställning – det kan, som vi varit inne på, avläsas som att vissa passar in och andra inte. Vissa har ett meningsfullt liv, andra saknar den förmågan. Kanske handlar allt om hur mycket kulturellt kapital man har på sitt konto, eller om det funnits någon i ens omgivning som vägrat titta på oddsen och istället fokuserat på möjligheterna. Jean-Domenique Bauby – framgångsrik chefredaktör för Elle Fashion – som drabbades av totalförlamning, kunde skriva en bok trots att han bara kunde blinka med ett öga. Hans kulturella kapital gav honom andra spelregler. Zlatan Ibrahimovic kom från segregerade Rosengård men blev allas Zlatan och en av världens bästa anfallare. Någon annan såg hans potential.

När man i sitt liv saknar mentor, metod, medel att förändra sina odds individuellt, kan social mobilisering i grupp ge den framåtblick man behöver. Den vitala delen i denna form av mobilisering är att man tillsammans med dem man delar villkor med, tar beslutet att lämna offer/hjälpare perspektivet till förmån för de egenmaktprocesser vi redan berört. Det är viktigt att komma ihåg att de som befinner sig inuti samhällskroppen och lever ett meningsfullt liv redan har tillgång till egenmakt. De andra, de som inte passar in och "behöver sysselsättas", har av olika anledningar berövats eller förlorat sin egenmakt. Känslan av egenmakt är alltså något som varje människa behöver och är därför inget som särskiljer människor i utanförskap.

Det sociala företagets DNA:

- 1) det ägs gemensamt av medlemmarna och bygger på en väl genomlevd underifrån organisation**
- 2) bolaget måste gå med vinst, men inte för vinstens egenberättigande utan för att kunna återinvesteras i bolagets utveckling**
- 3) bolaget är självständigt i förhållande till offentlig sektor, men kan sälja tjänster tillbaka till den denna sektor**
- 4) det ska vara inkluderande och tillgodose det fundamentala behovet av att ingå i ett socialt och bärkraftigt sammanhang,**
- 5) erbjudandet ska utgå från verkliga behov och inte konstruerade.**

Det sociala företaget bygger helt på allas gemensamma ansvar.

Därför måste maktstrukturer vara synliga och öppna för diskussion. Dold makt och inlärd maktlöshet är kontraproduktiva element i egenmaktsprocessen. Företaget har en tydlig vision som kan omfattas av alla, annars finns det inget konkret att växa gentemot, gärna uppdelat i greppbara, utvecklingsbara delmål.

Vi ser att detta kan vara ett sätt att koppla upp det egna mot det gemensamma, Samla och fördela resurser och kunskaper, förstärka avsändaren, bredda nätverken även transnationellt, utveckla kooperationstanken mot nya grupper.

**Alltmer fokuserar man på innovationspotentialen i det sociala företaget: "... social entrepreneurship involves a wave of creative destruction that remakes society. Although we will always need traditional social services—even more during times of great economic turmoil—social entrepreneurship focuses on changing the underlying dynamics that create the demand for services in the first place. Instead of treating society's distress, social entrepreneurship holds hope for eliminating the distress altogether."**

**(Paul C. Light, professor vid Robert F. Wagner School, New York University)**

Man stannar inte vid att det är en slags självhjälp. Genom sin fokusering på lösningarna, blir det sociala företaget en resurs som hjälper själva samhället att utvecklas, teknologiskt, ideologiskt, ekonomiskt och ekologiskt. Den sociala entreprenören förenar egenmaktsprocesser med passion, risktagande och produktutveckling... element som i andra sammanhang kopplas till framgång.

Denna breddade förståelse av socialt entreprenörskap kan öppna upp för nästa viktiga del av förändringen, nämligen finansieringen.

## Socialt riskkapital

För att komma igång med social innovation behövs socialt riskkapital. Förmodligen behövs flera varianter av finansiering. Motiven behöver klargöras.

Ingen innovation är möjlig utan risk. Ingen risk levererar utan kapital. Det som gjort att Silicon Valley finns på kartan är just att man där premierar de som vågar, prövar, lär. Silicon Valley hade inte rönt sådan framgång utan denna inställning till och medvetenhet om vad som triggar innovation. I risken öppnar sig en möjlighet. Och även om man inte lyckas så har man ändå gjort ett framsteg i form av en inlärningskurva som är brant och effektiv. Byter man perspektiv på begreppet risk, och ser på risk som något som behöver både hängslen och livrem för att man ska våga satsa, då har man från början begått två misstag; 1) så länge man håller sig nära eller i boxen upphör innovationspotentialen, 2) ett synsätt, där att inte lyckas är att misslyckas, bär på så mycket negativitet och skuld att processen avstannar och dör. Innovation bygger på en brant men effektiv inlärningskurva som gör att processen kan gå vidare framåt uppåt genom att man fått ny kunskap att arbeta vidare med. Mot Steg 2 (istället för tillbaka till 0), först då kan processens inbyggda synergieffekter börja göra sig gällande. En



avgörande skillnad i ekonomiskt tänkande.

Social innovation är markör för förändring och öppnar för nya behov och nya sätt att lösa saker på. Social innovation har därför en stark koppling till social produktion och produktion av andra varor och tjänster. Denna produktion intervenserar där gamla marknader har fallerat. Ett omfattande förarbete och ett socialt och ekonomiskt risktagande belastar primärt dem som sliter hårt för att förverkliga sin vision eller idé och i mycket mindre grad investerarna. Men det är ett arbete som öppnar upp för nya marknader. En tydlig return on investment. Om man kunde mäta transparens och inspiration, hade man kunnat addera det till det positiva utfallet.

Social utveckling gynnar samhället och alla dess aktörer. Balans skapar uthållighet, värdighet och skattelättnader. Social utveckling skapar socioekonomiska vinster och ger andra former av positiv utdelning som att öka kunskapssegmentet och resurserna hos alla aktörer.

En fjärde viktig aspekt av socialt riskkapital är delaktighet. Delaktighet i kreativ social utveckling och innovation. Vem vill missa det! Vem vill inte ingå och vara delaktig i osannolika sociala nätverk och partnerskap!

Corporate social responsibility CSR är i första hand en etisk kod som ger affärsdrivande företag en bredare insikt i hur verksamheten måste anpassas till fler mål än bara vinst, att det måste göras på ett uthålligt sätt för både människor och miljö. Men företag investerar också pengar i olika projekt för att visa på sitt sociala, ekologiska och ekonomiska ansvarstagande, ofta i utvecklingsländer eller i anslutning till de lokala förutsättningarna där man har sin produktion. Detta kan vara ett sätt att hitta socialt riskkapital för projekt som spillar över tillbaka till immigranternas ursprungsländer.

Ekobanken är ett exempel på en alternativ bank, med ett annat fokus. Här finns möjligheter att låna till eller investera i projekt som tar ett samhällsansvar. Dessutom finns speciella kontor för lokal utveckling.

Mikrofinansiering kan vara ett sätt att länka samman människor inte minst via olika webbplattformar som utgår från s.k. crowdfunding eller p2p banker (peer to peer = person till person). Med ränta eller helt non-profit, kan personer gå in och medfinansiera ett projekt, ett företag, en film... Det rör sig om små summor som tillsammans blir ett substantiellt kapital. Vissa fungerar som en auktion. En entreprenör söker kapital, investerarna lägger bud på en summa till en önskad ränta. Auktionen är tidsbegränsad och vid auktionens slut, vinner den som begär lägst ränta. Andra fungerar så att kreatören ber om en viss summa pengar för att kunna genomföra sitt projekt. Människor bidrar med vad de vill men om man vid auktionens slut inte uppnått den önskade summan, återgår pengarna till dem som satsat och projektet genomförs inte. Det behöver inte alltid röra sig om rent kapital, det kan också röra sig om en slags medproduktion och distribution – crowd-sourcing.

Så finns naturligtvis också regionala utvecklingsfonder och Euro-

peiska socialfonder som i sig utgör en form av socialt riskkapital.

En annan viktig form av socialt riskkapital, är de pengar som finns i stödsystemen. Här behövs en större flexibilitet och bättre mätinstrument kring de socioekonomiska kostnaderna/vinsterna av olika aktiviteter. Man kan titta på andra länders lösningar och bedöma fördelar och nackdelar. Möjligen behöver man förlänga tidsperspektiven förbi de största riskmomenten och samtidigt höja förväntan på return on investment. En större sensibilitet kring vad som verkligen är verkningsfullt kan ge nya infallsvinklar till vad som är meaning-driven business för samhällets egna stödstrukturer.

En diskussion som förs just nu är skatteavdrag för donationer. Förespråkarna menar att utfallet kan bli positivt för det civila samhället medan kritiker menar att donationer inte får inverka negativt på samhällets egna stödfunktioner. Det viktiga är att delta i diskussionen och påverka utfallet.

Gemensamt för alla är naturligtvis att det finns en förväntan på någon form av återbäring antingen i pengar, i analyser, first hand off-springs, creds eller nya horisonter. Med en vidgad agenda, måste det ses som ett positivt incitament för social innovation.

## Koncept

Plan 3 - förinkubator för social innovation.  
Coompanion – inkubator för social produktion.

## Förutsättning

Möjlighet att driva riskprojekt med branta transparenta lärandekurvor, som identifierar nya former av social, konstnärlig och ekonomisk utveckling genom att kapitalisera utanförblick och definiera sig som kompetent avsändare i osannolika nätverk av intressenter.

## Mål

Social innovation som leder till social produktion, stödd i en ny form av inkubatorstruktur.

## Målgrupp

Alla som har en utanförblick och alla som är intresserade av den.

## Verktyg

Tvärproduktiva konstprocesser i en wiki-struktur och/eller som katalysatorer i Think and Do Tanks.  
Kunskaper i socialt, kooperativt, kommersiellt företagande.

# Verksamhetsidé

- att vitalisera tankekartor i alla led genom att identifiera sprickor men fokusera på otraditionella lösningar, metoder och nätverk
- att utveckla konkreta sammanhang där osannolika nätverk kan byggas och göra sig gällande i olika kollaborativa samarbeten
- att ha både avsändare och mottagare i fokus
- att utvinna kapital ur lärandeprocesserna och kommunicera resultaten
- att visa på den konstruktiva kopplingen mellan social kreativitet, risk och social innovation för att motivera och frigöra nya former av socialt riskkapital
- att initiera plattformar för utveckling av egenmakt och självorganiserande/självgenererande strukturer
- att vara katalysator för gestaltning och social produktivitet

## Metod

I en Think & Do Tank utvecklas arbetet enligt ett uppdrag som är indelat i olika faser:

1) Identifiera/dekonstruera/motivera 2) sätt utmanade konkret mål 3) pröva en lösning (ta risken) 4) lär av processen under tiden 5) omdefiniera/utveckla 6) pröva igen 7) analysera värdet av upparbetade erfarenheter/tillgångar 8) definiera och organisera avsändaren/definiera mottagaren 9) skapa ett vässat genomarbetat erbjudande 10) gör en första "affär"

Organisera bärkraftiga idéer i en juridisk form. Antingen i ett socialt företag eller i ett kommersiellt. I ett kluster eller ett kooperativ. Alla projekt kanske inte behöver bli affärsdrivande men kan ha andra förväntade funktioner. Det primära är att anpassa formen efter innehållet och att i hela processen ha fokus på kvalitén i ambitionerna, drivet, energin och lekfullheten. Olika samverkanspartners, med komplementära kompetenser, tar olika ansvar i olika delar av processerna. (I ett EFS projekt kan företagsidéer inte ta juridisk form).

## Innehåll

Innehållet växer fram i processen.

## Process

Varje ny process börjar i en mapping-workshop. Initiativet kan komma från vem som helst som ser en specifik infallsvinkel och vill pröva en förändring, en immigrant, en konstnär, en forskare, en tjänsteman, en företagare. På Plan3 bedöms och bearbetas initiativet. En liten grupp berörda och en blandad grupp av intressenter och kunskapsdrivande personer bjuds in till en workshop. Olika tankespar penetreras och utvecklas. Ett konkret mål formuleras. Avsikter och konsekvenser diskuteras, liksom vägar till finansiering och organisering. Därefter tar en arbetsgrupp över ansvaret

och processen går vidare enligt metoden för Think & Do Tanks. I processens olika stadier kopplas innehållet upp mot olika former av medverkan/delaktighet, i en förinkubator/inkubatorsmodell. I en icke-hierarkisk Quattro-Helixstruktur eller i andra modeller (ex crowd-sourcing etc.) som är effektiva i förhållande till uppsåtet. Detta bidrar till projektens kvalitativa utveckling och till dess nätverksbygge. Det skapar förväntningar och potentiella mottagare.

Efteråt, när projektet fortsätter leva sitt eget liv, görs en presentation av hela arbetet och dess innovationspotential inom en förstådelänk-plattform. Detta görs för att kunna betrakta hela inlärningskurvan, förstå den och dela med sig av den. Inte bara i text, utan i film eller andra mediala former. På nätet eller i någon form av produkt eller särskild offspring. Shareware till alla som deltagit, som bidragit med sin kunskap eller finansiering. Återbäring, return on investment på investerade resurser. Dessutom vill vi länka erfarenheter och kunskaper med andra som jobbar i samma syfte, var som helst i världen, så att vi på sikt gemensamt kan skapa en värdefull bank av lösningar. Här fortsätter också det osannolika nätverket att ta gestalt och bli tillgängligt för alla som deltar och bidrar. För dem som inte är med kan man tänka sig en medlemsstruktur kopplad till en avgift.

## Finansiering

Innan det går att hitta en löpande form av finansiering, innan man hunnit utveckla och renodla denna metod och kan dra slutsatser av resultaten, behövs en "inkubatorperiod" för inkubatorn. Vi föreslår därför en fortsättning av Serif i form av ett genomförandeprojekt inom ramen för EFS, med målsättningen att inkubatorsstrukturen då blivit livskraftig och kan fortsätta vara förinkubator för social innovation, respektive inkubator för social produktion.

## Projekt

Projektet bestäms av vilka sprickor och vilka lösningar som identifieras. Här finns ingen begränsning. Det viktiga är att pröva det man tänkt. Det enda kravet är att projektet ska vitalisera vårt sätt att tänka och arbeta. De ska öppna upp för konkreta idéer kring social, ekonomisk eller miljömässigt uthållig utveckling. De ska öppna upp för ett vidgat deltagande mellan osannolika parter och de ska ge alla som bidrar en känsla av mening och delaktighet.



## Slutord

Det engelska uttrycket 'bold' betyder djärv, dristig, modig, oförskräckt, vågad,

fräck, starkt framträdande, brant uppstigande. Förflyttning, oavsett i vilken form, skapar ett siktfält. Det är i detta siktfält som utanförblicken gör sig gällande. De av oss som använder mental, vetenskaplig, konstnärlig eller entreprenöriell förflyttning i sitt dagliga värv har gjort denna blick, denna förmåga att betrakta och omvandla det som ännu inte är (synligt, begripligt, användbart, möjligt, etc.) till sin främsta tillgång. Till sin unique sellingpoint, Usp beskriver hur någon särskiljer sig från de andra och kan kapitalisera på denna differentiering.

Denna djärvhet, detta mod att försöka omfatta det som ännu inte är synligt och göra det tillgängligt för oss andra, brukar premieras, brukar spela roll. Varför är det så? Jo, för att det skapar ny mening, nya möjligheter, ny förståelse, nya öppningar, nya vägar.

Pröva nu tanken att vi skulle se resurserna hos en immigrant på samma sätt. Att vi skulle efterfråga deras utanförblick, skapa förutsättningar med vilka man som immigrant kan omvandla detta siktfält till en tillgång istället för en belastning. Det som inte efterfrågas tillbakabildas och tynar bort som möjlighet. Det som efterfrågas har en tendens att växa och ta form. Det som efterfrågas har en tendens att bli en tillgång även för den som efterfrågar.

Jag vill tacka alla som har haft modet att ta ansvar för Serif. Särskilt Lars Noväng som dristigt och oförskräckt velat och vågat se det ännu inte sedda.

Jag vill tacka deltagarna i Serif som så frikostigt bjudit på sig själva, på sin sorg och sina drömmar.

Själv är jag upprymd inför den branta lärandekurva som utsikt Serif gett upphov till.

## Källor/referenser

[http://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/index\\_sv.htm#](http://ec.europa.eu/employment_social/esf/index_sv.htm#)  
<http://www.coompanion.se/>  
<http://www.kristianstad.se/sv/Om-kommunen/Styrning-och-forvaltning/Forvaltningarna/Intergrations--och-arbetsmarknadsforvaltningen/>  
<http://plan3network.com>  
<http://cph-metropolis.dk/dk/metropolis2009>  
<http://www.iom.int/jahia/jsp/index.jsp>  
[http://www.oecd.org/document/51/0,3343,en\\_2649\\_33931\\_43009971\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/51/0,3343,en_2649_33931_43009971_1_1_1_1,00.html)  
<http://www.sustainable-everyday.net/SEPhome/home.html>  
<http://www.coolplanet2009.org/>  
[http://www.worldfuturecouncil.org/about\\_us.html](http://www.worldfuturecouncil.org/about_us.html)  
<http://www.doorsofperception.com/>  
<http://www.transientspaces.org/>  
<http://www.louisiana.dk/dk/Menu/Udstillinger/Fremtidens+arkitektur+er+grøn!>  
<http://www.nordeg.se/dgs/index.htm>  
<http://www.ssireview.org/>  
<http://sic.conversationsnetwork.org>  
[http://news.cnet.com/8301-13641\\_3-10290185-44.html?tag=mncol](http://news.cnet.com/8301-13641_3-10290185-44.html?tag=mncol)  
<http://www.afrigadget.com>  
[http://www.studio44.se/nyhemsida/utstallning/09\\_09\\_verkaa.html](http://www.studio44.se/nyhemsida/utstallning/09_09_verkaa.html)  
<http://www.dn.se/opinion/debatt/satsa-pa-invandrarelit-1.869112>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_innovation](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_innovation)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_entrepreneurship](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_entrepreneurship)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Corporate\\_social\\_responsibility](http://en.wikipedia.org/wiki/Corporate_social_responsibility)  
<http://www.regeringen.se/sb/d/10902/a/110914>  
<http://www.ifs.a.se/en/>  
<http://www.privataaffarer.se/smaforetag/200804/sa-far-invandrare-hjalp-at/>  
<http://www.svenskirakiska.com>  
<http://www.rinkeby.nu/labbet/>  
<http://www.yumpnow.com/index.php/home>  
<http://hd.se/landskrona/2009/01/13/nystartskontor-blir-entreny/>  
<http://www.facebook.com/pages/Digital-StoryLab/70911068553>  
<http://www.rosengardinvest.se/page002.aspx>  
<http://www.tillvaxtverket.se/>  
<http://www.almi.se/Risikkapital/>  
<http://www.ekobanken.se/>  
<http://www.linklaters.com>  
<http://www.kiva.org/>  
<http://www.virginmoneyus.com/>  
<https://www.myc4.com/Default.aspx>  
<http://crowdfunding.pbworks.com/>  
<http://en.wikipedia.org/wiki/Crowdsourcing>  
<http://www.kickstarter.com/>