

2014-12-05

Av Ruben Wandemar

Att göra mer än vi får betalt för

En essä om hur vi genom att lägga egennyttan åt sidan kanske ändå kommer att öka vår egennytta. En uppmaning i all vänlighet att dela med oss av världsliga ting såväl som tankar. Det är ju trots allt jul.

Med tanke på att julen står runt hörnet vill jag med denna artikel bryta vår trend av finansrelaterade artiklar och här istället belysa vikten av att göra mer än vad vi får betalt för. Julen är för mig en tid för eftertanke och reflektion och jag hoppas ni skall finna tiden att läsa mina tankar som jag samlat i artikeln. Ni får också mer än gärna kommentera med egna reflektioner och förslag.

I affärer likväl som i privatlivet stöter vi ofta på personer med inställning att deras tid och ansträngning är extremt värdefull och verkligen bör belönas därefter och helst också per omgående. "Gör jag en ansträngning för någon vill jag ju ha ersättning för det och på en gång. Allra helst vill jag ha väldigt klart för mig vad min investerade tid och kraft faktiskt kommer att ge MIG i form av kronor och ören, innan jag sätter igång." Missförstå mig rätt, en hantverkare som utför en renovering i ett hem vill och behöver naturligtvis ha klart för sig vad han kommer att tjäna på sitt arbete för att kunna planera sin arbetstid och inkomst på ett effektivt sätt. I slutändan handlar det ju om att han ska ha mat på bordet, kan betala hyran, lånen, semesterresan osv.

Det är självklarheter och det är inte det jag vill belysa med denna artikel. Det jag syftar på är den, i många fall, absoluta oviljan att göra något extra

för en annan människa utan att få en direkt belöning för besväret.

Observera ordet **direkt** i föregående mening.

Om man tänker efter och letar aktivt i gamla böcker, självbiografier och i vår historia så finner man ganska fort att de mest framgångsrika, omtyckta och betydelsefulla människorna alltid levt sina liv med ett klart syfte. Väldigt ofta har detta syfte formulerats som en vilja att hjälpa andra. Många av våra största ledare och världshistoriens mest framstående personer har strävat efter att tjäna andra, att lyfta fram andra och att hjälpa andra att uppnå sin fulla potential.

Jag kunde inte sagt det bättre själv än följande citat:

"Nothing that I can do will change the structure of the universe. But maybe, by raising my voice I can help the greatest of all causes - goodwill among men and peace on earth."

Albert Einstein

Vi lever i en värld som i mångt drivs av ekonomisk tillväxt nästan in absurdum. Där megabolag som Monsanto kombinerar en ledande position inom läkemedelsindustrin med en dominerande marknadsposition inom jordbruk och genmodifierade grödor. Där företag som Apple har ett större värde än hela länders BNP (bland annat Sveriges) och där de genom massiva och extremt genomtänka reklamkampanjer kan styra viljan hos hundratals miljoner människor världen över. Tittar man ur ett affärsmässigt perspektiv så är det onekligen fantastiskt väl utfört arbete av otroligt begåvade personer så som Steve Jobs m fl. Det är dock väldigt sällan

dessa personers huvudsakliga grundläggande agenda har varit att tjäna pengar. Steve Jobs drevs av en vilja att skapa något som han ansåg att världen behövde, någonting som kunde hjälpa människor, något som skulle tjäna människor. Resultatet av hans strävan har gått få obemärkt förbi.

Jag hyllar dessa fantastiska människor såsom Steve Jobs, Thomas Edison, Henry Ford och Ingvar Kamprad för att bara nämna ett fåtal som genom sina uppfinningar och initiativ hjälpt till att forma världen som den ser ut idag. Samtidigt har väldigt mycket förändrats sedan Henry Ford 1903 skapade Ford Model A och Ingvar Kamprad för mer än 70 år sen sålde pennor och tavelramar hemifrån under namnet IKEA. Konsumtion styr oss mer än någonsin, jakten på vinster styr oss mer än någonsin och framförallt, möjligheten till snabba vinster är större än någonsin. Det är ett faktum vi konstant blir påmind om genom nyhetssändningar, otaliga medier på nätet och direkt samt indirekt genom reklam riktad till vårt undermedvetna.

Något som kan vara värt att ägna en tanke åt är att personen som lade grunden för hur dagens reklam i stort ser ut och hur den riktar sig till oss på en undermedveten nivå var Edward Bernays, systerson till Sigmund Freud. Han använde sin morbrors idéer om psykoanalys och masspsykologi till att bland annat få kvinnor i USA att börja röka. Något som tidigare ansetts fult och nästan tabubelagt erkändes plötsligt som en självständighetssymbol och något positivt. Bernays var bland annat av åsikten att samhället var irrationellt och farligt och därför skulle manipuleras för att fungera annorlunda, ett i grunden obehagligt resonemang enligt min mening.

Samma metoder som Bernays gjort framgångsrika användes senare av Nazityskland under propagandaminister Joseph Goebbels, där ledde de till en nation med en stor del av befolkningen som inte verkade se några

märkligt i att försöka utrota människor bara för att de på något sätt kunde stämplas som annorlunda.

"Men (people) are rarely aware of the real reasons which motivate their actions."

Edward L. Bernays

Med mängder av möjligheter runt varje hörn och med risken att missa nästa stora grej konstant närvarande är det kanske inte så underligt att vi värderar vår tid och våra tjänster annorlunda idag. Jag är själv verksam i finansbranschen där stora affärer hör till vardagen och där möjligheterna till vinster kan vara extremt stora, så jag om någon vet mycket väl hur lockande det kan vara att "köra sitt eget race" och att försöka minimera personer och relationer till enbart siffror på en skärm.

Men vill vi leva i ett samhälle där alla endast gör det de är betalda att göra?

Jag vet att jag definitivt inte vill det. Jag tror på att göra mer än vad vi får direkt lön för, att leva för att tjäna andra så som vi själva vill bli tjänade och att alla handlingar inte nödvändigtvis skall åsättas ett pris. Jag är samtidigt också helt övertygad om att det vi ger, det får vi tillbaka flera gånger om.

Förutom att livet blir betydligt trevligare för dig och alla runt omkring dig så kan jag lova att en person med vanan att göra mer än vad som krävs av henne sig själv ofta hamnar i situationer som ger en finansiell fördel. Framförallt är det väl väldigt sällan en person som gör minsta möjliga ansträngning för andra får något gratis i livet. Jag lyfter på hatten för den som myntade följande citat:

"Ju mer jag tränar, ju hårdare jag jobbar - Desto mer tur får jag"

En enkel gest som att hålla upp en tunnelbanedörr till någon som kommer springande på perrongen (kan kanske vara olagligt, men ni förstår poängen), att släppa in bilen framför dig i din fil även om du också är sent ute till ett viktigt möte, att anstränga dig lite för att bjuda på ett leende trots att du är stressad och någon faktiskt gick rakt in i dig. Alla små ansträngningar för att underlätta livet för våra medmänniskor är lika med att vi gör detsamma för oss själva.

Som Gandhi så enkelt förklarade det:

"We must become the change we wish to see in the world."

Mahatma Gandhi

Med detta önskar jag er alla en riktigt trevlig jul och ett gott nytt år och jag hoppas att 2015 kommer att överträffa era förväntningar på alla sätt.