

# Johan Tonberg och Outside Kallan

## Jakobstad, Österbotten



Det är en januaridag i terrängen vid Dalapottberget, i Fäbodaskogarna utanför Jakobstad i Österbotten. Solen är på väg att stiga upp över horisonten och solstrålarna ger trädtopparna en varm färg. Det blåser friskt och är några minusgrader. Den här vintern är det ont om snö, man får leta efter snöfläckar. Här och där hör man vatten porla. Även om det inte känns som januari så är det en vacker dag med blå himmel, som känns extra stor och högt uppe. Fäbodaskogarna består av klipphällar täckta av lavar, knotiga martallar omväxlande med små myrar. Området har inte varit attraktivt för skogsbruk, och utgör nu ett stort sammanhängande skogsområde med vandringsleder, skidspår och någon enstaka skogsväg. Det finns rastplatser och ödemarksstugor att rasta vid.

Johan Tonberg som har företaget **Outside Kallan** möter oss vid en parkeringsplats i slutet av en skogsbilväg. Johan är en av referensföretagarna i **Nordic Nature Health Hub** och ska ta med oss på sitt program *Mind&Nature*. Han berättar att allt fler av hans kunder är intresserade av avslappnings-

närvaroövningar i naturen. Också professionella inom vården, som psykologer, har varit intresserade av programtjänster i naturen. Ännu har Outside Kallan inte inlett samarbete med vård- och hälsovårdstjänsterna, men möjligheten finns.

Hur värnar man om naturen i Outside Kallans verksamhet? Johan berättar att han använder olika platser för övningarna för olika grupper – han använder inte samma platser hela tiden. Speciellt de lavbeklädda hållarna på Dalapottberget tar stryk om många människor trampar omkring. Det ska inte synas spår i terrängen av Outside Kallans kunder. Johan berättar att han informerar och visar exempel genom hur han själv går till väga. Samlar man ved, kan man göra det på många olika sätt. "Jag vill skapa respekt för naturen. Kunskap föder respekt". "Jag vill ju uppmuntra folk att vara i naturen. Men på vissa villkor om man säger så. Jag vill ju inte att folk går ut och grillar, och så lämnar de engångsgrillar efter sig".

*"Jag vill skapa respekt för naturen. Kunskap föder respekt"*

Johans intresse för naturen väcktes när han var liten, och naturen har varit viktig för honom sedan dess. Han berättar om att det är underbart att se när de kunder som inte upplevt naturen som barn får göra det som vuxna - ofta blir det en stark upplevelse. Alltid är det inte lätt att tolka kundernas reaktioner. Johan berättar om en kund, som var livlig, pratsam och ljudlig, hen stack ut i gruppen som någon som inte var tyst. Under programmet, en uglesafari en vårvinternatt med skare och fullmåne, när det var alldeles knäpptyst i skogen, förutom ugglorna som ropade, var kunden helt tyst och stilla. Johan tänkte för sig själv att något var fel, eftersom beteendet blev så radikalt annorlunda – det här har hen nog inte alls gillat. Efter programmet berättade kunden att det här var det mäktigaste hen har varit med om, så meditativt - en oerhört stark upplevelse. Johan hade tolkat kundens beteende fel. Upplevelsen tog hårt, men på ett positivt sätt.

För Johan är naturen en samarbetspart, inte en kuliss. Under *Mind&Nature* får naturen tala för sig själv. "Det är klart, nog kan man ju göra de här samma övningarna i en gymnastiksal,

*"Det är klart, nog kan man ju göra de här samma övningarna i en gymnastiksal, more or less. Men det blir inte samma sak, nå"*



more or less. Men det blir inte samma sak, nå". Skillnaden är naturen och den effekt den har på oss. Johan pratar om den känsla som dyker upp när en stor grupp människor sitter utspridda i terrängen, och det är alldeles, alldeles tyst. Han liknar den med den gemensamma stunden av tystnad, när dirigenten höjt taktpinnen, före kören börjar sjunga och huden knotttrar sig. Den här januaridagen sitter vi tysta under en övning, ensamma i varsin bergskreva på Dalapottberget.

Ibland kommer också stora kundgrupper på Outside Kallans program. Utmaningen är att planera programmet så att alla har möjlighet att få det som målsättningen med programmet utlovar. I första hand måste man dela upp gruppen i mindre grupper och ta in fler ledare. På frågan om vilken som är optimal gruppstorlek funderar Johan en stund, innan han svarar att det är tio personer – men det varierar beroende på vem det är och hurudan kontakt gruppmedlemmarna har med varandra sen tidigare. Är det en grupp som är vana att göra saker tillsammans och känner sig trygga tillsammans går det hur bra som helst med större grupper, upp till 20 personer. Kundkontakten är överlag oerhört viktig för Johan. Hur man bemöter någon som inte har varit ute är viktigt för hurudan upplevelse hen kommer att få. Det är bra att få så mycket förhandsinformation om kundgruppen som möjligt, men det ska sättas i relation till hur länge kunderna stannar hos Outside Kallan – det kan variera från 3 timmar till 3 dygn.

Man ska också ha känsla för hur man sätter gränserna för upplevelserna. Ett av Outside Kallans specialområden är paddling i skärgården och ytter-skärgården utanför Jakobstad och Larsmo. Johans professionalitet gör att han inte utsätter kunderna för fara, men det kan finnas situationer i olika väder när en ovan paddlare kan känna spänning. Det finns saker som kan skapa rädsla för många: man sitter fast och man är ganska nära vattnet. "Du ska vara trygg i ganska många saker för att det ska kännas bekvämt att röra sig". "Man får inte pusha någon för mycket. Men inte för litet heller", säger Johan, "Ofta är det dagarna med så kallat dåligt väder de som man kommer ihåg senare. Det kan kännas jobbigt just där och då, men känslan efter, när känslorna kanske väller upp – det är en upplevelse som sätter ett stort leende på läpparna hos kunderna. Det ger mig mycket att se". När det gäller mer riskfyllda aktiviteter, som paddling, får inte gruppen vara för stor.



*“Vi har så mycket att göra här. Så varför köra 1000 km?”*

Gäller det också en specialgrupp, så måste man ha två ledare. En av ledarna tar hand om hela gruppen, den andra kan ta hand om enskilda kunder, som behöver extra stöd i någon situation, känner sig osäkra och har nära till panik.

Tar Johan hand om sig själv, är hans företagsverksamhet hållbar för honom själv? Som naturföretagare är man sitt viktigaste arbetsredskap. Johan upplever att han kan ta hand om sig själv. Nu, med lång erfarenhet, kan han slappna av mer än i början av verksamheten. ”I början när man är ny, klart det var jättstressande. Bara att ha en grupp på finska, det blev genast lite tyngre. Men ju mer man håller på, vet hur programmet ser ut, hur det funkar och så vidare... nog är det väldigt avslappnat det jag håller på med”. Johan använder själv samma naturområden för sin egen rekreation. Dalapottberget, där vi finns nu, är en av hans favoritplatser, och bästa platsen för att stå på pass i älgjakten på hösten. ”Inte kan jag ju ha det så att jag går på de finaste myrarna själv. Så går jag i plantskog med kunderna?”

Än så länge är förhållandet mellan arbete och fritid i balans. Det är skillnad mellan att röra sig i naturen med kunder och röra sig ensam: ”Det går att jäm-

föra med när man är på en fjällvandring, när man går hela dagen med en tung rygsäck på ryggen. När man kastar av den till kvällen så går det så lätt, så lätt att gå”.

Naturens hälsoeffekter då? Johan säger att för honom är naturens hälsoeffekter odiskutabla, för att han ser det själv, hela tiden. Men hur får man det beskrivet trovärdigt åt andra? ”De flesta kommer ju inte att säga emot, om du säger att friluftsliv är bra för dig - men det är skillnad mellan det man tror, men inte vet”. Det behövs något mätbart, för att ge tyngd och substans i det man säger.

Johan far gärna och paddlar själv. Till fjällen åker han om vill koppla av och koppla bort. Fjällen använder han bara för egen rekreation, utan att definitivt utesluta kundarbete i framtiden. Det är närområdet han använder i sin företagsverksamhet. ”Vi har ju så mycket att göra här. Så varför köra 1000 km?” Vi pratar om vilken naturtyp som är bäst för återhämtning. Finns det någon speciell sorts typ av natur som Johan söker sig till när han själv känner att han behöver återhämtning? Det visar sig att Johan föredrar en naturomgivning som är i så naturligt tillstånd som möjligt, och gärna ganska öppen. Det är därför han tycker om fjällen och yt-



-terskärsgården: "Fjällen och ytterskärsgården är, om inte syskon, så åtminstone kusiner". I de omgivningarna där Johan rör sig med kunder finns inte bara natur, utan också spår av människor. Längs stigen vi går idag dyker ett fornminne upp. Johan ber oss gå en stund tysta för oss själva och fundera på vad vi tror funnits här – och för hur länge sen. Snabbt tittat ser det ut att bara vara en stenåker. Efter en stund tycker man sig skönja former som inte ser ut att vara formade av naturen. Stenarna är täckta av lavar – så de har legat här länge, i samma ställning. När vi kommer tillbaka till nutiden berättar Johan att gropen i mitten av stenåkern är en s.k. boningsgrop från 1000-talet. Då var Dalapottberget ett skär i ytterskärsgården. Människorna som bodde i kusttrakterna då gjorde tillfälliga bostäder ute på skären. Så mycket vet vi inte om dem, de som bodde här, men de har lämnat spår efter sig.

Som naturföretagare är Johan inte bara företagare, utan också en slags ambassadör för vårt kultur- och naturarv. Och kulturarv finns det gott om i trakterna. Skärsgården är full av historier: "Far man ut till Öuran så är det väldigt mycket historia där. Samma sak på Tolvmangrundet". Det finns fler boningsgropar, fiskeställen och lotsplatser, historier om vapensmuggling och vrak. Och så "Häsigubbi", spöket på Hälsingön, förstås. För Johan är det viktigt att hans verksamhet lämnar så lite spår som möjligt, och att relationerna till markägarna och de som har stugor ute på öarna hålls goda. När man är företagare och har kunder i naturen, så behöver du alltid markägarens tillstånd. Markägarna har varit

positiva till Outside Kallans verksamhet. Många har sagt åt Johan att han inte behöver fråga – men Johan känner att det är viktigt att hellre fråga en gång för mycket än en gång för litet, för att markägarna ska veta vad som händer på deras marker och förebygga framtida samarbetsproblem. Outside Kallan samarbetar också med lokala fiskare. På längre paddlingsturer brukar Johan stanna till med kunderna för att köpa färsk fisk direkt av fiskarna. Fisken tillagas sedan tillsammans med kunderna. Fisketurism hör inte till Outside Kallans programutbud, även om jakt och fiske hör till Johans egna fritidsintressen. Johan berättar att s.k. *catch and release*-fiske inte är något han personligen understöder: "Antingen tar man tillvara det man får upp, eller så fiskar man inte".

När det gäller råvaror så använder Johan gärna vilt, om han använder kött. Lokalproducerade råvaror och säsongsmat är andra hållbara lösningar. I ett av sina program, "Friluftskocken", får kunderna välja mellan tre olika alternativ på förrätt, huvudrätt och dessert. Johan fixar råvarorna och kunderna får själva tillreda maten i skogen. Outside Kallan har ett par olika ställen som kan användas som bas för matlagningen.

Ekonomiskt sett är Outside Kallans verksamhet stabil och Johan har flera idéer på hur verksamheten kan utvecklas i framtiden. En av de stora frågorna är huruvida allt fler låter bli långresor och satsar på närturism i stället. När det gäller naturens hälsofrämjande effekter, känns det som om intresset för,

och efterfrågan på, ledda aktiviteter i naturen ökar. Att sätta priser är alltid en utmaning. Om kunden vill, så motiverar Johan sin prissättning och berättar om de olika arbetsmoment som ingår – men som kanske inte alltid syns i den färdiga produkten. Naturföretagare har en hel del för- och efterarbete, förutom tiden som spenderas med kundgruppen. Ingen har ifrågasatt Johans prissättning och han känner att den ligger på en lagom nivå i dagsläge.

Vi avslutar vår vandring med brasmys, utelunch och pannkaffe. Johan och Outside Kallan lånar LINKURA-mätare av projektet Nordic Nature Health Hub och vi sitter och funderar på möjligheterna av hälsomätningar på Outside Kallans kunder. LINKURA-mätarna mäter stress och återhämtning. Dessutom får kunderna ett formulär där de berättar hur de upplever sitt välmående. Genom att kombinera en fysisk mätning med individens subjektiva upplevelse av sitt välmående, hoppas man få ett pålitligt resultat på hur naturvistelse påverkar naturföretagarnas kunder. Forskningen sker i regi av Umeå Universitet. När vi säger hej då åt Johan och åker från Dalapottberget börjar januarisolen redan gå ner. Jämfört med en vanlig arbetsdag känner vi oss mycket mer avslappande, trots att vi gjort en hel del.

Mer information on Johans företag Outside Kallan hittar du här: <https://www.outsidekallan.fi/>

Text och bild: Sara Käll-Fröjdö & Maria Hofman-Bergholm / Yrkeshögskolan Centria, januari 2020

**Nordic Nature Health Hub** är ett Interreg-projekt (Botnia Atlantica) som pågår 1.9.2018 – 31.8.2021. Naturresursinstitutet (Luke) i Finland fungerar som koordinator. Med i projektet är Yrkeshögskolan Centria, Vasa universitet/Lévon-institutet, Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU), Hushållningssällskapet Norrbotten- Västerbotten, Region Västerbotten, Umeå universitet, Kristinestads Näringslivcentral AB och Länsstyrelsen Västerbotten.

Nordic  
**Nature Health hub**



EUROPEISKA UNIONEN

**Interreg**  
**Botnia-Atlantica**  
Europeiska regionala utvecklingsfonden




## Om naturens hälsofrämjande effekter

Johan berättade att han trivs bäst på platser som är öppna, och som är i så naturligt tillstånd som möjligt. Patrik Grahn konstaterar att fast vuxna i åldrarna 20-65 är en stor grupp med många åsikter och livsstilar, verkar det stora flertalet uttrycka ett bestämt behov av att dagligen få vistas i en större, otvungen natur ”med huvudkaraktärerna rofylldhet, rymd och artrikedom”.

En teori om varför vistelse i naturen är återhämtande baserar sig på de amerikanska psykologerna Stephen och Rachel Kaplans forskning på 1980- och 1990-talen. I korthet kan man beskriva den som att våra sinnen ger oss information om omvärlden genom en enorm mängd impulser per sekund. En stor del rusar vidare för att sorteras och slutligen bearbetas kognitivt i pannloberna. Hur mycket information som rusar vidare beror på hur miljön ser ut. Så kallad ”aggressiv information” är sådant som upprörda människor, närståendes sjukdom, hot, obetalda räkningar och annat som signalerar fara. *Directed Attention System* kallas ett system i hjärnan som sorterar denna inkommande information. Vår hjärna kan bara sortera ca 15 intryck per sekund, så informationen blir hårt gallrad. Resultatet av sorteringen blir styrkan av vår så kallade *riktade koncentration*. Vår riktade koncentration har begränsad kapacitet och uthållighet. Med hjälp av den håller vi tillbaks information som vill ta överhanden (som t.ex. buller, smärta, sorg) och prioriterar, planerar och genomför aktiviteter i vardagen. Aggressiv information är extra tröttande för vår riktade koncentration. När den riktade koncentrationen är överbelastad blir man irriterad, trött, har svårt att fatta beslut, blir lätt stött och deprimerad. Vi registrerar omvärlden också genom ett annat system, *den spontana uppmärksamheten*. Intrycken behöver inte sorteras, vägas och prioriteras och kostar inte en mängd energi och kraft. Det är information som bara finns, utan krav – som hur marken känns under dina fötter när du går barfota, en doft eller ljud av en fågel. I naturen används den spontana uppmärksamheten mest, medan den riktade koncentrationen vilar och återhämtas.

Källa: ”Den andra tiden: Vuxna och äldre”. En del av kapitlet ”Barnet och naturen” av Patrik Grahn. I ”Utomhuspedagogik som kunskapskälla. Närmiljö blir lärmiljö”. Studentlitteratur. 2007.



“Det är information som bara finns, utan krav - som hur marken känns under dina fötter när du går barfota, en doft eller ljudet av en fågel”