

NYE SPECIES FOR VITENSKAPEN

Å oppdage eller finne nye ukjente species i naturen, enten det nå er mineraler, insekter, sopp, sommerfugler, m.m., er vel noe av det største man kan gjøre enten man er profesjonell eller amatør.

Det kan gjøres tilfeldig (som regel ikke!), men vel aller helst gjennom egen kunnskap og innsikt, felterfaring, og ikke minst "nese" for de rette lokalitetene. På den annen side er sjansene for å finne nye species veldig liten, men større blant biologisk materiale enn i den "døde" verden, d.v.s. den uorganiske (mineralene).

Men mange amatører har problemer med å få identifisert sine prøver. I dag finnes imidlertid en del muligheter, om man er villig til å betale for det. DET skal jeg imidlertid ikke komme inn på nå.

Poenget er å fokusere på det å få et nytt species/art knyttet til navnet sitt. Det er vel det gjeveste en amatør eller profesjonell kan oppnå å få et mineral eller et annet av naturens objekter oppkalt etter seg. I det øyeblikk er man nærmest udødeliggjort, - d.v.s. da kommer man inn i all faglitteratur i fremtiden, fordi ditt navn er uløselig knyttet til mineralet, soppen, planten, insektet o.s.v.

Men la oss være klar over at det å beskrive et nytt species vanligvis ikke er noen enkel sak. Enten finneren er en amatør eller profesjonell er det ingen automatikk i det å få sitt navn tilknyttet objektet, ei heller å påberope seg og få det oppkalt etter seg! Det er de (profesjonelle) som beskriver mineralet (eller andre natur-objekter) som avgjør det. Men dersom du er så heldig å få ditt navn på et objekt, - og det avhenger kanskje litt av hva du selv har utrettet innenfor tema, - så er jo det et uttrykk for anerkjennelse, - en hyllest til deg for din innsats. Det blir jo nesten som en Nobel-pris eller en Oscar!

På side 6-7 gis en kort beskrivelse av et nytt mineral for vitenskapen funnet i Norge.

Roy Kristiansen

FRA GEOLOGI TIL GLEMSEL -

At samle mineraler og fossiler er verdens bedste hobby, men er ved å bli en sjelden hobby. Der bliver færre samlere, stensemmerne har færre besøkende, handlede indskrænker eller lukker, tidsskrifternes oplag viger o.s.v. Det står i stærk kontrast til dynamikken i 1980erne og 90erne hvor stenklubber, messer og handlende skød op som padehatte. Jeg har været med fra begyndelsen af 1970erne hvor mineralsamling var excentrisk, gennem 90erne hvor enhver husmor havde en Kvartskrystal til at afvende onde øjne, til nu hvor man nemt kører en trillinge-barnevogn ned ad gangen på en stenmesse. Problemet er "selvforskyldt" fordi vi ikke har været gode nok til at sprede interessen. Det grundlæggende problem er, vi er ikke gode nok til at rekruttere og fastholde nye samlere, etablerede samlere bliver ældre og Manden med Leen (ljàen) høster af dem, der ikke gav op.

Vi har en fælles interesse i nye folk: Samlere vil gerne have legekammerater og når samlingen skal sælges skulle

der gerne være købere; forskere og museer har brug for politisk opbakning, som naturligt kommer fra et aktivt samlermiljø; handlede har brug for kunder. Vi har forskellig baggrund, men fælles interesser. Dette er ideer til, hvad du - altså du, helt personligt - kan gøre for at fremme hobbyen. Bemærk, det er frem for alt samspillet mellem tilbudene, der bygger miljøet. Arbejd sammen med andre, gerne med en anden indfaldsvinkel og stimuler miljøet.

Målgrupper

Børn og teenagere begejstres let, men falder ofte fra igen. Der sker noget med uddannelse, hormoner, slunken pengepung m.m., men hvis interessen har fæstet sig, kommer de ofte igen nogle år senere. Folk med job og 8-12 års børn er lettere at hverve. Børnene er store nok, økonomien hænger sammen og der er tid til forældrenes interesser, men den nye interesse konkurrerer med svømning, kirkebasaren, lacrosse, julebagning, ... Hvis der er langt mellem stimuli (stentur, foredrag, messe, klubmøde, etc.) svinder interessen. Det vigtigste kriterium for fastholde nye samlere er, at de kan beskæftige sig med hobbyen rimeligt ofte uden at det koster en halv bondegård.

Vi appellerer til alle typer mennesker: "Tørvetrilleren" der er ekspert i eocæne foraminiferer, "friluftsmennesket" der skal finde alt selv, "æsteten" der bare MÅ eje det smukkeste stykke, "sportsmanden" der lige piler op på et bjerg for at se om der er noget o.s.v. Vor hobby har en enestående kombination af friluftsliv, intellektuel fordybelse, socialt samvær og æstetisk nydelse, som ikke fås andre steder.

Samler

Der er for få af os samlere, vi uddør og især vi må tage et initiativ. Det kan udfoldes i en forening, på en messe eller individuelt, men det vigtigste er at rekruttere og fastholde nye samlere. Når man har samlet 10-15 år fortsætter man såmænd nok, men hvis man lige er begyndt og synes "sten er sjove" er det straks sværere uden jævnlig kontakt til ligesindede.

Det er ikke sværere end at invitere folk hjem til at se din samling eller med på en tur. Begyndere begejstres let og glædes over at tale med nogen, der ved mere end de selv. Det er godt at have en kasse "gi"-væk-sten' stående - begyndere glædes ofte over mangfoldigheden af almindelige ting. Det er godt at tage dem med på tur. Dels er det spændende at finde sine egne stykker, dels er det pædagogisk at de gode stykker ikke selv springer ind i bilen. Man får et andet forhold til værdi, efter at have rendt rundt i tre timer uden at finde noget.

Erfarne samlere er ofte gode foredragsholdere - de ved meget og har set meget. Tag altid lysbilleder på dine ture. Man kan holde foredrag i stenklubberne for at fastholde medlemmer - men overvej lige den lokale skole, husmoderforeningen, Rotary klubben, sportsklubben og tag information om den lokale klub med. Du kan uddele et stykke papir med adresse på dig selv, den lokale klub, lokale stenhandlere, et par tidsskrifter og stensemmer det næste år.

Pædagogiske udstillinger er gode. Man skal fortælle en

historie, sætte stykkerne ind i en sammenhæng og ikke bare fylde montrer med brokker med underlige navne. Noget om mineralers anvendelse (malm, pigment, gødning, ...), dannelse og forekomst (Kvarts fra hydrothermal gang, pegmatit, granit, strandsand, ...) eller livet i forskellige tidsperioder (Kridttiden og Kambrium er oplagte) falder ofte i god jord. En udstilling kan laves i et supermarked, på et bibliotek eller en skole. Det gælder om at få kontakt med nye folk, ikke bare underholde vennerne.

Hvis man er lidt genert eller foretrækker at arbejde eftertænksomt, kan man skrive artikler og alle kneb gælder! En beskrivelse af samlerglæde, ture el.l. er glimrende, specielt hvis man får den i andet end et stenblad. Lokalaviser er taknemmelige ofre - de skal ellers betale for materiale, mange større firmaer har et personaleblad, biblioteker, kreditkortselskaber, jernbanen, forsikringsselskaber, kommunen, sportsforeningen, ... har ofte et blad for kunder eller medlemmer og optager gerne artikler. Husk at omtale den lokale klub!

Forsker

Geologisk forskning har ringe bevågenhed i offentligheden sammenlignet med f.eks. fysik og biologi og faget er truet i tilfælde af nedskæring, medmindre nogen tager til genmæle. De "nogen" må nødvendigvis have en interesse for faget og hvem er mere nærliggende end samlere? Det kan være livsvigtigt for en forskningsinstitution at være kendt og påskønnet af almuen, selvom grundforskning er hovedopgaven.

På med vanten! Enhver forsker kan vinde et stort og lydhørt publikum blandt samlere og inspirere nye samlere ved at tilbyde foredrag om sit arbejdsområde både til stenklubber, skoler og andre foreninger og grupper. Du kan uddele et stykke papir med adresse på dig selv, den lokale klub, lokale stenhandlere, et par tidsskrifter og stenmesser det næste år. Mange begyndere ville glæde sig over aftenskole kurser eller studiekredse under kyndig ledelse.

Jeg har ret markante holdninger om forskeres pligt til at formidle til almuen, som rent faktisk betaler forskningen, men det er etik og dermed irrelevant. Kontakten til samlermiljøet og en indsats for at hverve nye samlere er hårdt og brutalt et spørgsmål om overlevelse. Når midlerne er begrænsede, skæres hvor larmen er mindst - på fagområder med ringe offentlig bevågenhed. Dit område er "alt for vigtigt til at blive nedlagt"? Det mente de også på ægyptologi henne om hjørnet ... nu mener de ganske udpræget ikke noget som helst!

Museum

Museer har også brug for venner. For få år siden var mineralogisk afdeling på Natural History Museum (vel verdens fineste mineralsamling) ved at blive flyttet til et lager i Nottingham. Det tog omkring tre års heftige protester fra samlere og forskere at forhindre flytningen ... og i dag ville der være meget færre til at protestere. Samlere giver støtte (og fine stykker!) til museer og understøtter deres berettigelse. Uden samlere, ingen museer.

Museer kan som klubber arrangere ture, særudstillinger og foredrag, men henvender sig typisk til en bredere skare end klubberne. Museerne er i en enestående position til at hverve nye samlere, medens klubberne er bedre til at fastholde dem. Særudstillinger er et stærkt aktiv - de koster penge at lave, men kan ofte anvendes af flere museer

efter hinanden og bliver dermed billige per besøgende. En "åbent hus" dag med særlige arrangementer og mulighed for at få bestemt egne fund virker godt. Ethvert museum bør have en butik - en stor butik! - med geologiske/naturhistoriske varer. Mange museumsfolk - mange, ikke alle - har samme forhold til handel som en nonne til en ung sømand på landlov, bornert og frem for alt teoretisk. En god museumsbutik understøtter interessen - det er mere inspirerende at have en rigtig Kvartskrystal end en plastic edderkop. Museumsbutikker har (bør have) velkvalificeret personale, så kunderne lærer noget om deres indkøb - man køber et vidnesbyrd om naturlige processer og ikke bare en dims.

Klub

Nøgleordene for en god klub er "hyppighed" og "velkommen til de nye." En klub overlever kun, hvis der sker noget ofte nok og den kan fastholde nye medlemmer. "Ofte nok" er mere end en gang om måneden. For nye medlemmer er det mindre væsentligt, hvad der foregår, bare der foregår noget og det ikke er bedøvende kedeligt. Nye samlere har sjældent en klar afgrænsning af deres interesse og er derfor modtagelige overfor alle slags ture, foredrag om både fossiler og mineraler, besøg hos andre klubber o.s.v. Hvis der bare sker et eller andet relevant nogle gange om måneden, skal de nok dukke op.

Det vigtigste en klub kan gøre for nye samlere er at være udfarende og personlig, spørg dem direkte om de ikke vil med på tur, de melder sig ikke ubetinget selv; at afholde en studiekreds for begyndere, hvor mere erfarne medlemmer fortæller om deres interesse, viser billeder fra stenture, giver tips og danner et netværk i klubben; og giver dem en "storebror" (m/k) i klubben, et medlem der aktivt hjælper dem med at komme i gang, opfordrer dem til at komme med på tur og introducerer dem til andre medlemmer. Jo, det er lidt håndfast, men dem vi mister det første år, ser vi aldrig igen; de, der bliver hængende får en basis til at bygge deres egen interesse. Man må finde en balance mellem at vise de nye, alt det spændende vi har og at respektere deres personlige valg.

Handler

Mineral- og fossil-handlere er den væsentligste kilde til samlingsmateriale. Selvom du kun samler selv og bytter, går en del af dit materiale på et eller andet tidspunkt gennem en handler. Deres store fortrin er, de er der altid. De har åbent hver dag, ofte også i weekenden og styrer rundt på stenmesser. De har stor berøringsflade og erfaring. Handlere er nødt til at tjene penge og det gør de kun ved at tilbyde ting, du vil købe til priser du kan betale - sådan lidt firkantet sagt. Ganske som museer rammer handlere en bredere kreds af potentielle samlere end klubber. Gennemsnitskunderne i en stenforretning køber fordi det er spændende eller smukt, ikke fordi de samler ... men det første stykke er første skridt til en samling. Samlere er bedre kunder, da de bruger relativt flere penge og man må altså at få flere "gennemsnitskunder" til at blive samlere.

Handlere har samme virkemidler som andre, foredrag, udstilling, turløb o.s.v. men kan drage særlig nytte af studiekredse. Der kan man samle kunder om et bestemt emne og få dem til at følge en spirende interesse. Det er ikke konkurrence til klubberne men et supplement. Og så er der altså lige det her med pengene. Begyndere forskrækkes ofte af høje priser og ser, de ikke får noget

indenfor rammerne af en normal økonomi. Det er synd for dem og farligt for branchen. Jeg kender omkostningerne ved at drive forretning og at deltage på stenmesser og de er ofte større end varens indkøbspris, men man bør stadig tilbyde billige stykker som kundepleje.

Jeg ved på den anden side også, der findes mange spændende mineraler og fossiler, der kan sælges til lave priser. Dækningsbidraget er ikke attraktivt, men det er sund kundepleje at have et pænt udvalg af ting til under 10 kroner. Selvom fortjenesten ikke dækker de formelle omkostninger til husleje o.s.v. får man ofte et mersalg og kan opbygge en solid kundekreds. Jeg foretog et eksperiment ved en udenlandsk stenmesse for nylig. Sidst på den sidste dag stillede jeg mig op ved et bord uden lys og åbnede et par kasser med 1-2 cm stykker Azurit og forlangte ca. 4 kroner per styk. I løbet af tre timer kom jeg af med omkring 350 stykker - jeg skulle altså sige "bitte schön", "danke sehr", pakke ind og lægge en seddel ved ca. to gange i minuttet! Køberne var typisk børn, begyndere eller folk med perifer interesse for mineraler, men der var ikke andet på messen, de kunne bruge penge på. Jeg tror ikke, jeg hvervede mange nye samlere, men tænk hvis alle udstillere havde en kasse med noget i samme pris-kategori? Altså ikke affald (Azuriten er faktisk flot!), blot et eller andet man ikke forlanger 800 kroner for. I den tidlige fase ønsker samlere ofte så meget forskelligt som muligt, selv på bekostning af kvaliteten - hvert stykke er en kilde til viden og inspiration. Frem med skramlet!

Tidsskrift

Gode tidsskrifter er vigtige for både nye og erfarne samlere. De giver de brede udsyn ved fortælle om turmaliner fra Hindukush, Azurit fra Altenmittlau og ostracoder fra Gotland. De fortæller om det, vi ikke selv kan se. Tidsskrifter er en effektiv måde for begyndere at samle viden og erfaring. Et tidsskrift 4-12 gange om året kan være blandt de stimuli, jeg nævnte ovenfor.

Jeg savner ofte hvordan-gør-jeg-nu-det artikler for begyndere. Redaktører bryder sig ikke om dem, da de kun henvender sig til en snæver kreds, men den moderne teknik er kommet til hjælp. Ikke enhver artikel behøver komme på papir - Internet er glimrende. Et tidsskrifts hjemmeside kan sagtens rumme artikler, der aldrig har været trykt og som har begynderes interesse - hvor får man literatur, hvordan opbevarer man fossiler, hvad har man brug for på en stentur? De vil især have gavn af at læse dem nu i stedet for at skulle lede efter et 8 år gammelt blad. For god ordens skyld: Jeg finder det naturligt, både klubber og museer abonnerer på tidsskrifter og stiller dem til rådighed for medlemmer og besøgende. Nej, de skal ikke være til hjemlån, men derimod altid være til stede i biblioteket, så man kan komme og læse. De er et stort aktiv for både nye og gamle samlere.

Messe

Nu får jeg ørerne i maskinen igen. Jeg synes, de fleste stenmesser er håbløst dårligt arrangeret; de markedsføres alt for stadigt færre kernekunder og ikke for potentielle kunder; indsatsen "belønnes" med færre besøgende og næste års messe afholdes i telefonboksen nede på hjørnet. Det er groft, men er det helt forkert?

Gode messer er blandt det ypperste miljøet kan byde på, men chancen for at sprede interessen forspildes som regel. Der kommer mange med en perifer interesse til messe og dem vil jeg gerne se som samlere, men der er

kun 3-4 timer til at vinde dem for sagen. Man kan stimulere interessen med pædagogiske særudstillinger - altså fortæl en historie, det er ikke nok at have en stabil ting med mærkelige navne - og foredrag. Det er vigtigt at folk, der bare er "slæbt med" også får en god oplevelse og ser, der er mange lag af aktiviteter og erkendelse. En eller flere lokale klubber må være på messen - de skal holde gejsten ved lige indtil næste messe. Messer finder sted en gang om året og kan ikke alene holde interessen ved lige, men der kan skabes en smuk symbiose mellem klub og messe: Klubben hverver nye medlemmer på messen og gør til gengæld en aktiv indsats (f.ex. arrangerer en bustur) for at sende medlemmerne på messe næste år.

Arrangøren bør aktivt opfordre de handlende til at tage nogle enkelte ganske billige ting med - også andet end tromlepolerede sten! Kun sjældent følges en gryende interesse af viljen til at sælge gården for at købe et stykke.

Nu vil jeg drille lidt: Kære messearrangør, vil du gerne fordoble eller tredoble besøgstallet på dine messe? Måske rekruttere nogle hundrede medlemmer til klubberne? Vel at mærke uden at det koster noget videre? Det er ganske enkelt, men kræver et par sider at beskrive, så af hensyn til redaktøren må du lige sende mig en e-mail (se nedenfor). Ja, det rumler derinde ... og hvad ved han også om at lave messe ... men hvad betyder tusinde betalende gæster på dit budget? Hvor meget koster en e-mail?

Mig selv

Det er let at være prædikant, men hvad gør jeg selv? De seneste år har jeg skrevet ca. 40 artikler og bøger om mineraler, fossiler og stenmesser, lavet ca. 20 særudstillinger og har vel 15 foredrag på lager som tages frem ved festlige lejligheder. Jeg har også "deaccessioneret" nogle tusinde mineraler og fossiler til begyndere. Nej, jeg dækker ikke hele spektret, men udnytter de muligheder, jeg har for at udbrede, stimulere og fastholde interessen for geologi. Det er netop pointen, vi er mange og vi er forskellige - hvis vi alle gør vort, bliver vi snart flere!

Claus Hedegaard

Magasinet STEIN AS søger redaktør/daglig leder.

Søkere må kunne ta ansvar for å:
Producere 4 utgivelser/år fra manus/
illustrasjoner til ferdig levert produkt til trykkeri.
Holde orden på økonomien og ivareta forholdet til forretningsforbindelser og myndigheter.
Distribuerer bladet til leserne.
Ivareta et godt og utviklende samarbeid med eierne (aksjonærene).

STEIN er medlem av Den norske Fag-
presseforening og Redaktørplakatens
bestemmelser er gjort gjeldende.
Søkere bes henvende seg til styreleder.