

Speaker 1

Det här är mitt företag i min historia. En podd om att vara företagare i Falun. I den här serien så möter vi fem stycken olika företagare och idag så kommer vi att träffa Åsa Sjölander, framgångscoach och konstnär.

Speaker 2

Berätta. Åsa Sjölander Vem är det?

Speaker 3

Åsa Sjölander är en konstnär och företagets coach, en kvinna i 30 årsåldern som bor ute i skogen med sina tre katter.

Speaker 2

Tre katter. Är du en crazy cat lady?

Speaker 3

Alltså det kan du absolut kalla mig.

Speaker 2

Det är väl gränsen om man tre och fler då är man. Ja.

Speaker 3

Absolut.

Speaker 2

Hur kommer det sig att du har mycket katter då?

Speaker 3

Jag älskar katter. Men det intressanta är att jag bor granne med mina föräldrar. Vi tänkte att vi skulle hektar en katt var, men när vi åkte och hämtade dem så var det tre stycken kvar i kullen och tänkte äh, vi tar allihop. Så vi har delad vårdnad, så de går fram och tillbaka.

Speaker 2

Så de går mellan husen här.

Speaker 3

Och de har ju sina varsina revir där så.

Speaker 2

Men nu har du flyttat tillbaka. Du bor i Nyhyttan va?

Speaker 3

Ja, Nyhyttan som ligger utanför Vika.

Speaker 2

Hur kommer det sig att du att du kom tillbaka dit?

Speaker 3

Ja, jag gjorde en liten turné så jag arbetade i Trondheim bland annat under fyra år som restaurangchef, driftschef för ett bageri och sen flyttade jag tillbaka till Grythyttan. Jag arbetade där i några år och sen i Tällberg, så jag var i restaurangbranschen ett bra tag där. Arbetade inom ledarskap men så hade jag lite besvärligt. Jag fick en depression för att jag jobbade så mycket kväll och natt och jag visste inte riktigt själv vad som hände. Så jag kände en inre längtan efter att flytta tillbaka till något jag kände igen. Och det jag känner igen, det är ju skogen. Det är att bo i ett iskallt hus med mina djur och gärna lite närmare familjen. Så då bestämde jag mig för att nu flytta tillbaka och dessutom så fick jag ett jobb samtidigt i samma stad så då var det bara att köra.

Speaker 2

Men det jobbet har du inte kvar för nu kör du ju eget.

Speaker 3

Exakt mitt senaste arbete var som enhetschef på Falu kommun. Men jag hade ju som sagt haft en depression. Eller en jag ska säga från 16 års ålder till det att jag var 26 så hade jag återkommande depressioner. Lite andra svårigheter också. Men jag fick antidepressiv medicin som inte funkade. Och till den här saken hör att jag lyssnar på väldigt mycket ljudböcker. Jag lyssnar i en app som heter Storytel. Hundratals, hundratals. De har reggat all min data, men jag lyssnar på fantasyböcker. Jag lyssnar på barn och ungdomsböcker som är sagor egentligen. Men så dök det upp en bok, Konsten att fejka arabiska och den rekommenderade den här boken till mig.

Speaker 2

Konsten att fejka arabiska.

Speaker 3

Konsten att fejka arabiska. Och jag ba va? Det här har inget sammanhang med mina intressen. Jag är inte intresserad av språk eller resor och omslaget som faktiskt dötrist ut. Så jag klickade bort den flera gånger. Men Storytel gav sig inte. Så till slut bara okej. Men AI har ju faktiskt gjort bra saker för mig förut. Den automatiska annonseringen. Så jag klickade på den där boken, började lyssna. Jag satt och målade under tiden. Efter ett kapitel så var jag tvungen att stänga av för då flödade tårarna. Jag bara satt och grät och grät och ett kapitel in. Jag visste fortfarande inte vad boken handlade om utan jag fortsatte lyssna kapitel för kapitel. Först i sista kapitlet, då berättade hon, för det var en kvinna som hade berättat om sin livshistoria och jag kände igen mig i den. Då blev hon diagnostiserad med autism i vuxen ålder efter att haft ett väldigt krävande liv. In och ut ur psyket och så där. Så jag fick ju en chock. Bestämde mig för att jag måste lyssna på den igen och ta anteckningar.

Speaker 3

Så tog jag med anteckningarna. Det var alltså symptom som jag själv kände igen mig i, situationer som hon också hade upplevt. Och så tog jag med det till vårdcentralen och fick en remiss till psykiatri i Falun. Och därifrån gick det väldigt fort. Jag fick ett väldigt bra mottagande där. Utredningen tog väl ett år kanske. Autism och ADHD blev de slutliga diagnoserna. Så vägen dit var lite tung. Men det som händer sen är ju magin i det hela.

Speaker 2

Okej, berätta. Vad var det för magi i så fall?

Speaker 3

Ja, alltså vi fick en möjlighet. Vi vuxna med de här diagnoserna. Vi fick möjlighet att vara med i en grupp, en slags utbildning. Så jag hade två diagnoser. Jag fick vara med i en ADHD grupp och en Asperger. Autism och Asperger är lite. Det är samma sak i ADHD gruppen. De flesta människorna hade jobb och ganska bra energi, men de kanske hade lite mer problem med relationerna. Där fick jag också tipset att många personer med ADHD, de blir ofta konstnärer eller entreprenörer. Haha, det låter spännande. Och sen i Asperger gruppen, där var det. Jag tror att jag var den enda som hade jobb faktiskt. De andra hade antingen aldrig kommit in på arbetsmarknaden eller så hade man bränt ut sig. Det var en kille där som också hade haft ett chefsjobb och jag hade ju fortfarande mitt chefsjobb, även om det var lite svajigt. Jag orkade inte.

Speaker 2

Då var du med i båda grupperna. Alltså vad fick du? Var det en fördel att vara med i båda, tänker du?

Speaker 3

Ja, i den här. När jag träffade den här mannen som hade bränt ut sig, det var då jag förstod att jag gjorde kopplingen entreprenör bränna ut sin anställning. Aha, okej, jag fattar.

Speaker 2

Vad var det du fattade då?

Speaker 3

Alltså, jag förstod att om jag fortsätter vara i en anställning för att jag avskyr när folk säger åt mig vad jag ska göra. Jag är jag vill köra min väg oavsett om den är bra eller inte. Så jag kör. Och när jag insåg det att jag skulle kunna spara en massa energi på att faktiskt jobba för mig själv. Det var då jag bestämde mig och jag sa till min chef att jag kommer säga upp mig. Jag vet inte exakt vad som händer, men jag kommer säga upp mig två veckor senare. Då ger min kropp upp. Den bara lägger av. Den var antagligen lättad.

Speaker 2

Bara för att du sa jag kommer att sluta. Och då kunde kroppen äntligen släppa bördan. Hur var det då att kroppen bara lägger av?

Speaker 3

Det var skrämmande att jag var rädd samtidigt som jag skratta. Jag kommer ihåg samtalet med min chef för att jag ringde och prata med dig. Alltså när jag satt. Jag körde till jobbet. Jag började gråta. Jag hade en panikattack innan jag skulle gå in till jobbet, så jag förstod jag att min kropp sa åt mig gå inte in. Så jag åkte hem. Jag sjukanmälde mig såklart, åkte hem och så var jag precis som vanligt hemma. Jag kunde göra det jag brukar göra så det var ju något som var fel. Så då snabbade jag på processen faktiskt.

Speaker 2

Vad var det du landade i då? Vad var det du kom på? Det här ska jag göra? Eller visste du det? Nej.

Speaker 3

Jag visste att jag skulle driva eget. Så jag sa upp mig och så gick jag och tänkte och så drog jag fötterna efter mig alldeles för länge och sen var sparkontot slut.

Speaker 2

Men kanske var tur det.

Speaker 3

Ja alltså vissa av oss behöver ju en spark i baken för att komma igång och särskilt när man haft en depression. Energin är ju lite låg så jag hade haft en youtube kanal i minst ett år där jag la upp varje vecka videor där jag målar akvarell och där hade jag fått kommentarer. Åsa Har du några kurser på nätet? Det hade varit trevligt. Så jag försökte skapa en kurs under ett halvår ungefär, men jag kom aldrig till skott. Det blev aldrig klart. Förmodligen beroende på att jag har svårt att komma igång. Så då bestämde jag mig för att nej, då säljer den först och sen skapar jag den. Och då gick det.

Speaker 2

Jaha, okej. Så du hade yxan hängande över dig? Nu har jag sålt in det. Nu måste jag leverera också.

Speaker 3

Jag rekommenderar det inte, tänkte jag. Jo, jag rekommenderar det ibland därför att om du har en tjänst som du är osäker på om det är win win i den här affären, då är det bättre att sälja in den först och sen skapa den så att du vet att det finns en efterfrågan. För det jag inte visste då om att göra business, det är att man egentligen gör en marknadsundersökning först för att kolla att det finns ett behov.

Speaker 2

Vill folk ha det här verkligen? Det som gör så himla gärna vill sälja?

Speaker 3

Ja, alltså kan du hitta någonting som de verkligen, verkligen vill hektar. Då blir det lätt att sälja. Skapar du en produkt, en tjänst? En onlinekurs? Mina kunder kommer till mig till exempel. De skapar kursen först och -Åsa jag säljer ingenting. Nej, det är för att du försöker sälja en kurs. Du försöker inte lösa ett problem för kunden. Så då får man börja om från början.

Speaker 2

Då löser man bara sitt eget problem så att säga. Ja, exakt. Okej, men det andra benet då? För du är inte bara akvarellkurser på nätet som du gör. Du håller på Framgångs coach har man kallat dig.

Speaker 3

Yes! Jag kallar mig för framgångscoach och det beror på att det gick ju väldigt bra för mig att sälja med akvarellkurserna. Nu har jag sålt 500 stycken tror jag på nätet och det här med sälj och marknadsföring är ju egentligen inget jag hållit på med tidigare. Men det väckte en glöd hos mig. Jag tyckte att det här var superintressant. Så jag. Just nu tar jag in klienter. Jag hjälper dem att sälja, framför allt på Instagram, sälja in sin expertis och kombinera det med mind set coaching För att oftast.

Speaker 2

Så vad innebär det egentligen? Mindset, coaching?

Speaker 3

Mindset coaching handlar om att vi lär oss att kontrollera tankar, känslor och hur vi agerar. Alla de sakerna hänger ju ihop och oftast när vi ska göra någonting nytt. Alltså. Du skulle kunna starta ett företag idag och vara miljonär om några månader. Men det som stoppar dig, det är ju alla tankarna som står i vägen. Jag kan inte. Jag känner mig som en bluff. Inte kan väl jag sådana saker? Väldigt vanligt, framför allt hos kvinnor.

Speaker 2

Och vad säger du till dem som tänker så?

Speaker 3

Det är oftast ett längre arbete man behöver ta reda på exakt vilken tanke, alltså sabotage, som de har. Så det finns många olika mönster som man behöver rota i. Det kan till exempel vara att jag ber en av mina klienter att göra en marknadsundersökning och välja en målgrupp och så får jag kommentaren Jag måste smälta det här. Jag måste fundera på det här. Det kan vara en relevant kommentar, men oftast när man säger så så innebär det att man prokrastinerar. Man skjuter upp det för att det känns jobbigt. Har man aldrig gjort ett gäng intervjuer förut till exempel? Det kan vara skrämmande. Och genom att säga nej, Men jag måste sätta mig ner och fundera på det här istället för att bara kontakta människor, bjuda in dem till intervjuer. För egentligen är det ju bara en aktion som saknas, så väljer man att sätta sig ner och grotta sig i tankarna istället.

Speaker 2

Men då tänker jag med dina diagnoser i bagaget. Jag tänker är det? För det kan man prata om. Det kanske inte är styrkan just hos någon med ADHD och autism som inte styras av sina känslor och tankar.

Speaker 3

Eller exakt. Jag håller med dig, Det har ju varit den största boven till att jag hade de här depressionerna från tonåren upp i vuxen ålder. Det var ju att jag inte valde att kontrollera hur jag tänker. Så jag skulle vilja

flika in här också när det kommer till just ADHD. Många personer med den diagnosen har liknande symptom som en person som har varit utmattad. Så där finns det oftast liknande saker som vi kan jobba med. Man tänker negativa tankar och det påverkar resultatet. Hjärnan är ju en du ställer in den. Mindset betyder att du ställer in ditt huvud och när du ställer in den på rätt sak istället för att fokusera på dina svårigheter, fokusera på det du är stark på. Då kommer kroppen. Då kommer, höll jag på att säga, universum. Det låter lite flummigt, men då kommer världen att stråla samman och få fram det resultatet till dig. Så allt du säger, det kommer att skapas.

Speaker 2

Det är nästan lite Disney där du hörde det själv.

Speaker 3

Jo, men det är ju så. Det enda som stoppar oss är ju oss själva. Och visst, jag skulle kunna säga nej, jag har ADHD, jag kan inte, jag har aspberger, jag har ingen energi, jag måste hålla mig hemma och det kan vara sant för vissa människor. Men om jag fortsätter så, ja då blir det ju sant. Alltså, jag har begränsad energinivå. Jag får anpassa mig efter det. Du frågade mig egentligen om personer med neuropsykiatriska funktionsnedsättningar. Deras styrka kanske inte är just det här med att kontrollera tankar och känslor, men personer med aspberger, de har ofta svårt att tolka ansiktsuttryck, till exempel tolka toner, tonfall. Och det där hade jag svårt med i yngre ålder. Jag kanske fortfarande har det ibland, men det gör ju att jag lägger extra mycket fokus på att faktiskt försöka förstå vad du försöker förmedla till mig. Det gör ju mig till en utmärkt kommunikatör eftersom jag verkligen måste tolka varje liten del. Och när jag skriver säljande inlägg till exempel jag tolkar varje ord och försöker tänka hur påverkar det här min målgrupp?

Speaker 3

Genom att hektar ett mer analytiskt förhållningssätt som aspberger personer ofta har så är det lättare att tolka en marknadsundersökning och använda det i din marknadsföring.

Speaker 2

Sen inte lämna något åt slumpen.

Speaker 3

Exakt. Det är ju en annan historia. Men jag brukar se ADHD som en figur i mitt huvud och så aspberger på andra och de bråkar lite med varandra.

Speaker 2

Okej, vad är det de bråkar om?

Speaker 3

Du vet, ADHD personen älskar ju såna här saker och bara träffa folk och babbla hela dagen och aspberger-personer vill gärna sitta hemma och göra såna här små detaljsaker som tar alldeles för lång tid.

Speaker 2

Okej, att snöa in på saker så är det en djävul på ena axeln och en ängel. Fast nej, det kanske ingen som är jävel och ängel.

Speaker 3

Nej, de är gulliga båda två.

Speaker 2

Olika aspekter. Men om vi går tillbaka till den plats du har hamnat på i Nyhyttan, hur funkar det att jobba därifrån? För man tänker sig att det kanske skulle vara lättare att vara bland en väldig massa presumtiva kunder och människor och så. Men du är där ute.

Speaker 3

Ja, mina kunder finns ju på nätet.

Speaker 2

Ja, och där och då lär du också vara det du behöver. Spelar ingen roll att du eller du kommer av det lite.

Speaker 3

Ja ja, jag ska ju säga så här att vintertid funkar det suveränt att vara där ute på landet. Det är lite svårare på sommaren och det beror på maskiner. Det är mycket ljud, det är gräsklippare och traktorer.

Speaker 2

Nu vet jag att du blir störd av ljudet.

Speaker 3

Ja, jag har mina möten på Zoom så det behöver ju vara tyst. Så jag har ett kontor i Borlänge som jag åker till mest sommartid. Men vintertid så funkar det suveränt. Jag har ju hela mitt arbete i datorn.

Speaker 2

Annars får du skaffa en sådan här isolering. Det finns ju speciella akustik bås där man kan öva saxofon eller trumpet hur högt man vill, som är som en liten telefonkiosk ungefär.

Speaker 3

Jag har funderat på det.

Speaker 2

Men nej, det blir för klaustrofobiskt kanske.

Speaker 3

Jag tycker att det låter som ett stort projekt. Det var lättare att hyra ett kontor.

Speaker 2

Men för dig är företagandet på landsbygden inget hinder att du är där ute. Nästan en fördel.

Speaker 3

Ja, absolut. Jag behöver ju lugnet sen. Det är klart jag behöver påfyllning av att träffa människor och också ibland hektar lite buller och runt omkring mig. Då åker jag in till stan, är där några timmar sen har jag fått nog så då åker jag hem igen.

Speaker 2

Så då åker du. Du åker in och tankar nya intryck och så åker hem och laddar batterierna. Exakt vilka är dina kunder? Vilka som köper de här kurserna?

Speaker 3

Min målgrupp när det gäller akvarell kurserna är Kvinnor 65 plus och det roliga med det här är att jag säljer dem helt digitalt och då tänker man pensionärer. De har väl ingen koll på tekniken? Jo, de har bättre koll än vad jag har. Det är nästan pinsamt ibland. Jag har lagt upp kurserna så att de ser ut som en youtube video i princip, så de kan bara klicka på videor. Det är förinspelat, men målgruppen är. Jag började sälja när pandemin kom igång så det var suveränt med just distanskurser. Men den här målgruppen, det är många äldre. Det är många sjuka cancerpatienter, de som har lite andra sjukdomar där man ligger i sängen och inte kommer ut helt enkelt. Det är också personer som inte har något stort socialt behov. Det kan vara de som är rädd för att åka på en målarkurs för att de är rädd för att bli

bedömd när de målar. De har trauman med sig från tecknings tiden i skolan, så det är personer som vill sitta hemma, lära sig måla utan att någon tittar på.

Speaker 4

Okej.

Speaker 2

Är det något som du hade velat hektar när du var yngre?

Speaker 3

Ja, den historien har inte heller berättat. När jag fick depressionen innan jag flyttade hem så blev jag sjukskriven på deltid och det var då jag började måla. Så det var 2017 tror jag. Så då började måla och ville inte gå ut på någon kurs utan jag ville hektar det i datorn och då hittade jag ingenting annat än youtube. Men youtube är ju suveränt. Det finns miljontals videor där. Så jag hittade en tjej som heter Anna Hörnfeldt som är konstnär att måla akvarell. Så jag följde alla hennes lektioner och ganska snabbt så insåg jag det här vill jag också göra. Så även om jag var nybörjare på måleri så började jag lägga upp videor bara för att hålla momentum.

Speaker 2

Det låter som en. Nu är jag lekman, men en analys man skulle kunna göra är att du har använt dina utmaningar, både att du var ny på måleri och att du. Att du har med dig två diagnoser i bagaget. Att du vänder dig till någonting bra, Att du använder din din nybörjar tur. Om man säger i måleriet att kolla här är min resa och då är det fler som kan känna igen sig i det. Och så nämner du tar du upp dina diagnoser och kan vända dig enklare till dem som har lite samma situation. Är det en rimlig sak att beskriva.

Speaker 3

Ett väldigt rimligt sätt att beskriva det? Vi snackar ju storytelling och det är det jag gör hela tiden i min marknadsföring också till exempel. Jag säljer mycket via webinar och ett webinar är ungefär en timme lång, så jag berättar ungefär den här historien. Jag har berättat idag att jag blev sjukskriven. Jag började måla, la upp videor på Youtube för att det var så jag lärde mig. Och titta här. Jag blev väldigt duktig på att måla genom att bara titta på youtube. Nu har jag gjort en kurs till dig så att du också kan lära dig på samma sätt. Så absolut.

Speaker 2

Du är ditt eget exempel. Exakt är det? Är det ett råd du skulle vilja ge till till andra företagare att tänka utifrån sig själv på det viset eller kan det? Är det riskfyllt?

Speaker 3

Vi tänker alltid utifrån målgruppen, så skulle jag säga. Sen beror det helt på vad du säljer. Jag coachar ju många andra coacher som börjar med sin egen resa och sen vidareutbildar sig för att de ser vilken fantastisk skillnad just den här metoden har gett dem. För min del så var det akvarellmålning. För någon annan så kan det vara att man går en särskild utbildning så att det beror helt på vilken målgrupp man har.

Speaker 2

Men annars om man står i startgroparna för att bli starta eget eller om man är igång med det men man känner att man står och stampar. Har du något råd tips? Hur ska man tänka? Vad borde man göra? Hur skulle man? Vilket mindset ska man hektar om man använder din terminologi?

Speaker 3

Jag skulle säga så här om du står och stampar så beror det på att du har valt att stå och stampa. Ordet var hårt, jag vet, men det är sant. Och motsatsen till att stå och stampa är att faktiskt ta action. Och är det riktigt illa så att du känner att du sitter fast, då spelar det ingen roll vilken action du tar. Gör vad som helst, kontakta en ny person, gå på en, gå på en nätverksträff, gå en kurs, vad som helst bara för att ta dig lite grann framåt. Titta på det.

Speaker 2

Bara. Bara gör det. Jag har lite Nike varianten. Just do it.

Speaker 3

Ja, det är det första tipset. Det andra är att ta reda på vad du behöver hjälp med. Vänta inte tills det är krisläge, för om du är nu pratar jag om solo företagare. Det är oftast personer som ska göra allt själv, så det är att skapa sina produkter, sälja dem, ta hand om kunderna så det blir fort väldigt mycket. Så ta reda på vad du. Vad som är dina styrkor, vad du hellre skulle kunna ta in hjälp med och ta in hjälpen innan det blir kris lite.

Speaker 2

Vara lite lite företagsam som det heter. Proaktiv är det. Är det något som du tycker är lätt eller svårt?

Speaker 3

Jag tycker själv att det är ganska svårt så det är därför jag hela tiden arbetar med mina tankar.

Speaker 2

Vad har varit din största framgång i dina olika i företagandet, både som framgångs coach och som säljare av akvarellkurs på nätet?

Speaker 3

Jag skulle säga att min största framgång är att jag paketerade ett riktigt bra erbjudande när det kommer till akvarell kurserna. Det började med tur och sen utvecklades det till att bli spot on det som målgruppen ville hektar. Så jag hade 03:04 kunder första gången jag körde en kurs. Pratade med dem, följde upp. Hur går det? Förbättrade kursen, förbättrade min messaging och hur jag pratar om kursen så att det verkligen träffar deras behov. Och det var ju då jag fick höra om de här traumorna från bildläraren som tyckte att hon inte hade någon talang och personer som hörde av sig och berättade att de hade just nu en pågående behandling mot cancer men att de kunde ta med sig min kurs i telefonen och fortsätta måla ändå. Så det är min största vind och när man hittar den, den liksom Spot on tjänsten. Alltså det blir så lätt att sälja. Så det är stolt över.

Speaker 2

Vi ska bara runda av det här samtalet alldeles strax. Men om du får chansen att komma med någon slags visdom, en lärdom eller 01:01 gott råd eller sammanfatta ett sammanfattande visdomsord till företagare, vad skulle det vara då? Vad vill du hektar sagt? Vad vill jag lämnat efter dig?

Speaker 3

Så då finns det en sak och den här är till dig som arbetar ensam som funderar på att starta upp ett företag på egen hand. Sök dig till en grupp av andra företagare. Det första jag gjorde, det var att gå med i ett nätverk här i Falun. Det finns inte längre, men det nätverket gjorde att jag nådde framgång. Jag tror inte jag hade gjort det utan dem. Så omge dig med människor som ska åt samma håll.

Speaker 2

Tack så jättemycket för att du kom hit! Tack själv!