



Kravallapa-modellen *för hållbart företagande*



INNEHÅLL

- 3 BAKGRUND
 - 4 EFFEKTER AV ATT TRÄNA SJÄLVLEDARSKAP
 - 5 KRAVALLAPA-MODELLEN
 - 6 RIKTNING
 - 7 RAMAR
 - 8 RESURSER
 - 9 RELATIONER
 - 10 RITUALER
 - 11 OM KRAVALLAPA
- 

BAKGRUND

Självledarskap handlar om vår förmåga att göra medvetna val för att bli vårt bästa jag. Om att hitta drivkraften i glädje och lust istället för rädslor. Och om att stå trygg i sig själv och sina val med en stark känsla av egenvärde där andras bekräftelse inte längre är avgörande.

Du övar **självledarskap** genom att vara nyfiken på och utveckla medvetenheten kring dina egna tankar, känslor, drivkrafter och behov.

Efterhand som du lär känna dig själv på djupet och blir tryggare i dina personliga värderingar blir du bättre på att fatta beslut samt hantera stress och motgångar.

För dig som arbetar som ledare är **självledarskap** din viktigaste nyckel till framgång. Oavsett om du leder dig enbart dig själv som egenföretagare eller om du har ansvar även för andra.

Kravallapa-modellen togs fram utifrån ett behov att kunna kommunicera tydligare kring vad **självledarskap** innebär samt ett mer systematiskt arbetssätt för att få resultat på kortare tid.

Under 2020 utvecklades modellen vidare och används idag framgångsrikt som ett effektivt verktyg för att utveckla såväl företag som företagare.

I det här dokumentet får du en övergripande introduktion till modellen och de 5 områden som den omfattar - **RIKTNING, RAMAR, RESURSER, RELATIONER OCH RITUALER.**

EFFEKTER AV ATT TRÄNA SJÄLVLEDARSKAP

Du prioriterar dig själv och dina behov oftare utan att få dåligt samvete

Du blir mer motståndskraftig mot stress och utmaningar

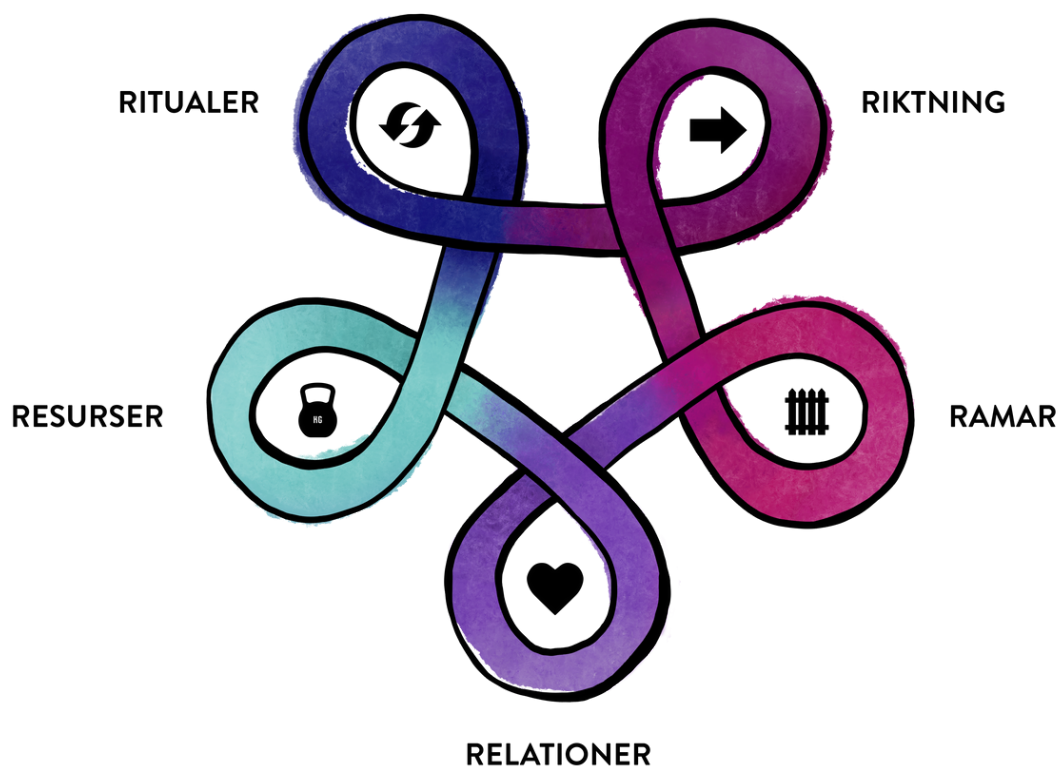
Du får stärkt självkänsla och minskat behov av att prestera för att duga

Du agerar mindre på autopilot och gör fler medvetna val

Du stärker din förmåga att tänka kreativt och strategiskt

Du blir bättre på att fatta beslut och att stå för dem

KRAVALLAPA-MODELLEN



Kravallapa-modellen omfattar **5 huvudsakliga områden** och bygger på 20 års erfarenhet som chef och ledare samt en rad olika modeller och metoder från beteendevetenskap och ledarskap.

RIKTNING, RAMAR, RESURSER, RELATIONER, RITUALER

Alla områden om alla är lika viktiga och följer inte någon särskild ordning utan varje område utforskas utifrån individens egen personliga utvecklingsresa som företagare och människa genom att arbeta med utvalda övningar och metoder för att skapa medvetenhet och utveckling genom upplevelse och reflektion.

RIKTNING



Att ta ut riktningen handlar om att ta reda på vad som är viktigt på riktigt - både för dig som människa och för ditt företag. En tydlig riktning hjälper dig att prioritera och ta medvetna beslut så att du får det resultat som du strävar efter.

Många väljer att köra livet i andras hjulspår och en del inser inte förrän det är försent att de levt sitt liv utifrån vad andra tycker och tänker istället för utifrån vad de själva vill.

Faktum är att studier visat att en av de vanligaste sakerna människor uttrycker på dödsbädden att de ångrar är just att de önskar att de levt sitt liv mer för sin egen skull och brydde sig mindre om andra.

Det samma gäller ditt företag. Det är lätt att låta sig svepas med i vad andra tycker och vad samhällsnormen är istället för att fästa blicken i horisonten och våga följa sin egen väg.

Vanliga mått på ett lyckat företagande är tillväxt och ökad omsättning och därför lockas många att tro att det är enda vägen men det finns många fler sätt att mäta ett företags framgång.

Inom området **RIKTNING** utforskar vi vad framgångsrikt företagande är för dig och fördjupar oss i vad syftet är med just ditt företagande.

Anledningen till att vi väljer att prata om riktning snarare än mål är att det inte är lika laddat med prestationskrav. Målfokus tenderar hamna för mycket i tanken och vi vill sträva efter att även hjärtat och kroppen får vara med i företagandet. Det blir mer hållbart då.

Exempel på frågor som vi reflekterar kring är t ex vem du är genom att du driver ett eget företag? Vem skulle du vilja vara? Vad vill du att ditt företag ska vara om 6 månader eller 1 år eller 10 år?

Svaret på frågorna ger dig den riktning som du behöver för att med trygghet kunna leda dig själv framåt mot både ditt och ditt företags önskade läge.

RAMAR



Att vara företagare innebär ofta att ha många bollar i luften samtidigt. Kanske är du begåvad med en så kallad popcorn-hjärna som ständigt hittar på nya och roliga idéer? Eller upplever du att todo-listan har en tendens att växa sig längre och längre snarare än att bli kortare? Händer det att du isolerar dig med arbete på din egen kammare fastän du egentligen borde lägga tid på att sälja dina tjänster? Eller är det precis tvärtom? Låter du en eller ett fåtal av dina kunder ta alltför mycket av din tid och energi fastän de kanske inte ens är de som genererar störst intäkter?

Att tydliggöra ramarna för ditt företag hjälper dig att maximera ditt resultat och samtidigt minimera din insats. En balans som du hela tiden behöver vara uppmärksam på. Åtminstone om du vill driva ett hållbart företag där det också finns utrymme för att leva.

Ett av de absolut vanligaste misstagen som företagare gör är att säga ja utan att tänka efter. Många blir så glada över en ny möjlighet och kör på utan att fundera på om det egentligen är det som skapar värde på lång sikt utifrån den riktning som har satts upp.

Ett annat vanligt misstag är att tappa riktning genom att låta arbetsdagen styras av distraktioner. Ett spännande inlägg i sociala medier, ett mail i inkorgen som måste hanteras akut, ett telefonsamtal eller något annat som får din uppmärksamhet och avleder från det som egentligen var planen. Visst är det så att förutsättningar ändras och planer behöver planeras om. Men det är viktigt med eftertanke så att det inte blir en enda salig röra av ad hoc-aktiviteter. För det om något ger känslan i slutet av dagen, som vi vet att många känner igen sig i, nämligen att du är värdelös och aldrig får gjort det du ska.

Ett tredje vanligt misstag är att lyssna för mycket på fel människor. De som vill locka in dig på nya spår som du egentligen vet inte är rätt. De som ser till att äta upp din tid genom att ge dig dåligt samvete. Och de som kanske vill att du lägger ner ditt företag helt och hållet. För visst känner du någon sådan?

Allt det här handlar området **RAMAR** om.

RESURSER



Alla är inte bäst på allt, men alla är bra på något. Självinsikt är en nyckel till framgångsrikt, och framför allt, hållbart företagande. Att fokusera på att hela tiden välja den enklaste vägen mot målet sparar både tid och energi. Genom att lära känna och förstå dig själv blir du också mer medveten om vad du behöver för att hålla i längden.

Området **RESURSER** handlar om att hitta styrkor och svagheter både hos dig som företagare, organisationen som du har omkring dig och de tjänster och erbjudanden som du går till marknaden med.

Dina resurser som företagare handlar inte bara om vad du är bra på att göra utan även om den du är. Medvetenhet om det du GÖR bra stärker ditt självförtroende medan medvetenhet om det du ÄR stärker din självkänsla.

En stark självkänsla hjälper dig att se ditt eget värde oberoende av prestation vilket kanske är särskilt viktigt för företagare där vardagen emellanåt ser ut som en berg- och dalbana.

Medvetenhet kring dina styrkor och svagheter är också en vägledning för dig kring i vilka sammanhang du behöver ta hjälp. Antingen genom att låta någon annan göra jobbet åt dig eller för att utveckla dina egna färdigheter.

Att utforska ditt företags resurser hjälper dig att veta vad du ska trycka på när du säljer dina tjänster eller produkter. Det som gör dig unik och svarar på frågan varför dina kunder ska välja just dig.

Det hjälper dig också att stärka upp de svagare punkterna i ditt erbjudande eller att helt enkelt välja att agera i sammanhang som är mer passande och gynnsamma för dig och ditt företag.

Området **RESURSER** handlar också om att se över de produkter eller tjänster som ditt företag erbjuder för att säkerställa att de sammanfaller med marknadens efterfrågan.

RELATIONER



Som företagare är du en del av ett ekosystem av relationer. Även om du inte har några anställda så har du kunder, samarbetspartners och leverantörer att förhålla dig till. Du har även vänner, familj och andra runt omkring dig som påverkar ditt företagande.

Inom området **RELATIONER** kartlägger och reflekterar kring vad just du behöver för att maximera nyttan av det ekosystem som just du och ditt företag befinner dig i.

För att ditt företag ska nå framgång behöver du ha en organisation som har både kompetens och kapacitet att möta de behov som marknaden efterfrågar. Det betyder att du kan behöva hitta strategiska samarbetspartners för att stärka upp ditt eget erbjudande eller att ta in experthjälp inom sådant som du själv varken vill eller kan hantera inom din egen organisation.

Området **RELATIONER** handlar även om dina kunder. Att driva företag är en ständig jakt på nya affärsmöjligheter och förmågan att jobba medvetet med att hitta nya kunder och stärka relationer med de befintliga är en avgörande framgångsfaktor för varje företagare.

Sen har du också relationen till dig själv som kanske är den allra viktigaste relationen av alla. Att driva eget företag är emellanåt utmanande och kräver en hel del beslut. Beslut som gör stor skillnad för ditt företags resultat och som måste tas även om det är stor osäkerhet.

Det finns nämligen sällan rätt eller fel i företagande. Om det hade funnits ett färdigt recept eller ett facit så hade alla lyckats men så är tyvärr inte fallet. Som företagare måste du lita på din egen förmåga och kunna peppa dig själv när det känns motigt och tungt. Du behöver också kunna ge dig själv en klapp på axeln och fira när något gått riktigt bra.

En god relation till dig själv är alltså guld värt för varje företagare.

RITUALER



Det finns en väletablerad myt att det krävs hårt arbete och mycket arbete för att lyckas som företagare. Och visst är det tufft och krävande emellanåt att vara företagare men det blir också vad man gör det till. Att jobba smartare snarare än hårdare är att eftersträva. Många företagare har koll på vad de vill åstadkomma med sitt företag men fastnar på hur de ska gå tillväga för att komma dit.

Inom varje företag finns ett antal olika arbetsområden och kring varje område finns det en process, alltså svaret på "hur" det fungerar inom det området.

En del områden kan ha flera processer och andra kanske har väldigt enkla. Särskilt i småföretag med få eller inga anställda. Just större ett företag växer sig ju mer komplexa blir processerna och fler olika människor är involverade.

Området **RITUALER** handlar om att utforska dessa processer med syfte att optimera och effektivisera. Vi utmanar och lyfter på stenar för att hitta sätt att jobba smartare och utvecklas mot nya mål.

RITUALER handlar också om vem du behöver vara som företagare för att nå de resultat som du önskar. Att jobba med ditt eget mindset är a och o för din framgång som företagare. Vad ska du börja göra? Vad ska du göra mer av? Och vad ska du sluta göra?

Vi har med oss många av våra beteenden och vanor redan sen barnsben. En del av dem gynnar oss och tar oss framåt medan andra utgör hinder. Kanske behöver du utmana några av dina valda sanningar och göra upp med gamla mönster och föreställningar för att nå ännu längre med ditt företagande?

När du regelbundet effektiviserar, optimerar och utvecklar ditt HUR får du ett hållbart företagande som tar dig dit du vill.

OM KRAVALLAPA

Kravallapa grundades 2014 av mig, Hanna Svensson, och är resultatet av en karriär som tog ett oväntat tvärt kast. Saker och ting ställdes på sin spets när värderingar kring de stora frågorna i bolaget jag var anställd på gick isär. Jag hade ärligt talat inte ens funderat på att bli egenföretagare tidigare, men efter ett par slitsamma år kändes det som en strålande idé att vara sin egen chef och att varje investerad sekund gav direkt avkastning till mig själv. Ett beslut som jag aldrig har ångrat.

Jag hjälper småföretagare att utvecklas mot nya mål och att hantera förändringen som krävs för att nå dit.

Den gemensamma faktorn för mitt arbete oavsett fokusområde är att jag genomför alla uppgifter med ett brinnande och genuint engagemang med mycket hjärta. Det är din utveckling och framgång som är mitt fokus!

Med bakgrund som VD, chef och ledare för tillväxtbolag i ständig förändring har jag lärt mig den hårda vägen vad som krävs för att nå hållbar framgång. Jag har även gjort en omfattande förändringsresa på det privata planet där jag gått från att vara en fullfjädrad prestationsprinsessa till att idag leva ett liv utifrån vad som är viktigt på riktigt för mig istället för att ständigt jaga bekräftelse.

Mina tjänster omfattar allt ifrån expertrådgivning eller en inspirationsföreläsning på några få timmar till årslånga coaching program i grupp eller individuellt. Sedan ett par år tillbaka är större delen av min verksamhet online, men jag tar även emot kunder på Ekelunda Gård mitt i Skåne.

Hanna Svensson



Vill du veta mer?

✉ hanna@kravallapa.se

☎ 0706971641

🌐 www.kravallapa.se