

Buddha Business

Att leva som om
livet var en verksamhet



John Rosencranz

Innehåll

Innan vi börjar

6

Tre berättelser – En ny riktning

7

Till dig som läser

16

Inledning: Varför Buddha Business?

17

Vad den här boken är – och inte är

19

Hur du får mest ut av boken?

20

Kapitel 0: Ditt liv är din business

21

Kapitel 1: Vad är framgång – egentligen?

23

Kapitel 2: Lyckan vi skjuter upp – och hur vi tar tillbaka den

25

Kapitel 2.5: Varför måste vi ladda batterierna?

27

Kapitel 3: Ego vs. Autenticitet

30

Kapitel 3.2: Din största motståndare är du själv

32

Kapitel 3.5: Den viktiga frågan

35

Kapitel 5: Karma – lagen om orsak och verkan

39

Kapitel 6: Integritet

41

Kapitel 7: Det finns gränser även för Buddha	43
Kapitel 8: Den ädla åttafaldiga vägen – i vardag och beslut	46
Kapitel 9: Tillit före kontroll	48
Kapitel 9.5 : Från självbild till samhörighet	50
Kapitel 10: Att låta tystnaden få tala	54
Kapitel 11: Mål, motivation och mening	56
Kapitel 12: Tunnelseende – priset för ensidigt fokus	58
Kapitel 13: Visionen – din inre radar	60
Kapitel 14: Sälj som en Buddha	62
Kapitel 14.5: En affär gjord i stillhet	65
Kapitel 15: Givandets kraft	68
Kapitel 16: Långsiktiga relationer – vad innebär det?	74
Kapitel 16.3 Buddhas väg till harmoniska relationer	77
Kapitel 16.5: Tro eller övertygelse?	78
Kapitel 17: Från vinstjakt till värdeskapande	81
Kapitel 18: Ledarskap börjar med dig själv	83

Kapitel 19: Affärsetik på riktigt	85
Kapitel 20: Flow istället för kamp	87
Kapitel 22: Autentisk framgång är verklig framgång	91
Kapitel 22.5: Att fortsätta utan bevis	93
Kapitel 23: Stillhet i en rastlös värld	97
Kapitel 24: När vilja möter måste	99
Kapitel 25: Självutplånande godhet	101
Kapitel 26: Egot i mig – och i världen	103
Kapitel 27: Autentisk kapitalism	105
Kapitel 28: Framgångssystemet – illusionen vi kallar verklighet	108
Kapitel 29: Det går inte att misslyckas	115
Kapitel 30: Den svåra ärligheten	119
Kapitel 31: Programmerade att reagera	125
Kapitel 32: Vem ansvarar för det jag känner?	129
Kapitel 33: Den fria relationen	133
Kapitel 34: En dag i ett Buddha Business-företag	137

Kapitel 35: Att ta betalt med samvete
139

Kapitel 36: Självledarskap utan ego
142

Kapitel 37: När konkurrens hindrar utveckling
144

Kapitel 38: Vinn-vinn utan förklädnad
148

Kapitel 39: Drama eller Dharma
152

Kapitel 40: Argumentation – att vinna utan att förlora sig själv
160

Kapitel 41: Den digitala scenen
162

Kapitel 42: Se upp för upplysta egon
165

Kapitel 43: Meditation – Från tanke till närvaro
169

Avslutning: Buddhas framgångsformel
171

Tre tankar att bära med sig
172

Avslutande hälsning
174

Innan vi börjar

Det här är inte en teoribok.

Det är inte heller en metod i punktform.

Det du håller i handen är en karta över något som redan finns i dig.

Men som kanske ännu inte fått ett språk.

Innan vi talar om begrepp, principer eller förhållningssätt, vill jag att du möter tre berättelser.

De är inte där för att övertyga dig – utan för att du ska känna vad som kan bli möjligt.

Läs dem långsamt.

Lyssna efter det du känner igen – och det som känns nytt.

För i skiftet mellan dem, kan något vakna.

Tre berättelser – En ny riktning

En kund.

En medarbetare.

En ledare.

Tre berättelser.

Och kanske, även din.

Kunden som kom för att vinna

Han hade varit på mängder av kurser för inköpare.

Kurser som lärde ut förhandlingstekniker, motargument, psykologiska grepp.

Det var som att befinna sig i en mental vapenbutik – där varje leverantör sågs som en potentiell motståndare.

Det kändes fel, men vad var alternativet?

Systemet var byggt på att den som inte skyddar sig blir utnyttjad.

Och han vägrade vara den som blev lurad.

Han hade varit kund länge.

Inte för att leverantören var bäst – utan för att de var den enda.

Så när han gick in i det här mötet hade han redan rustat sig.

Inte i kläderna – men inuti.

Han visste hur det skulle börja: presentation, siffror, produkt- och konkurrensfördelar.

Han visste när han skulle nicka.

När han skulle ifrågasätta.

När han skulle trycka på för att få ner priset.

Men inget av det hände.

Mannen som tog emot honom var inte som de andra.

Han reste sig inte för att imponera. Han gick honom inte till mötes som en säljare – utan som en människa.

Det fanns kaffe. Det fanns ett bord. Det fanns tystnad.

Och så, efter några minuters lugn, ställde han en fråga:

Vad är viktigt för dig – egentligen?

Inte: Vad behöver du?

Inte: Hur mycket vill du betala?

Inte ens: Hur kan vi överträffa dina förväntningar?

Bara: Vad är viktigt?

Frågan överrumplade honom.

Inte för att den var svår – utan för att den var så ovanligt ärlig.

Och för att den inte ställdes i jakten på något.

Det kändes som om mannen framför honom faktiskt ville förstå.

De talade i fyrtio minuter.

Inte ett ord om konkurrens.

Inga paket. Inga rabatter.

Ingen kamp.

Och ändå gick han därifrån med en affär.

Inte för att han blivit övertalad.

Utan för att han blivit avrustad.

Det var första gången han kände sig trygg i en affär – utan att känna att han hade vunnit.

För ingen förlorade.

Och det var kanske det som var poängen.

Helt plötsligt kunde hon andas

Hon hade etablerat sig som en person med skinn på näsan. Hon var alltid punktlig, tydlig och korrekt.

Hon var van att leverera – det var så hon var programmerad. Redan som liten hade hon fått lära sig att alltid göra sitt bästa.

Trots att hon klättrat snabbare än många andra på sin karriärstege genom att vara högpresterande, var det som om något inte stämde.

Det var något som saknades. Hon beskrev det som om hon bar på “en inre tomhet”.

Det gick inte att ta på – det var bara en känsla, en subtil signal.

Det var som om hela hennes väsen försökte säga något – men på ett språk hon ännu inte kunde.

Inför mötet med sin nya chef rustade hon sig.

Hon gjorde det som hon alltid gjorde när något kändes viktigt – utan att ens tänka på det.

Samtidigt visste hon inte varför hon kände så just inför det här mötet.

Hon var ju en av företagets mest lönsamma medarbetare.

Han satt redan vid bordet när hon kom in. Hon tog honom i hand och hälsade artigt innan hon slog sig ner mitt emot honom.

Hon höll tillbaka. Iakttog. Log rätt. Sa inte mer än hon behövde.

På så sätt skulle inga svagheter behöva blottas.

Men istället för att lyfta hennes nyckeltal och måluppfyllelse, frågade han:

Hur känns det att vara här?

Vad tror du hindrar dig från att vara den du innerst inne är?

Vad är det här för frågor – hur det känns...? tänkte hon, en smula irriterat.

Men eftersom han satt tyst efter att ha ställt dem, kände hon hur irritationen övergick i förvåning.

Efter ytterligare några sekunder började frågorna att träffa någonting inom henne.

De väckte en del av henne som hon inte riktigt var bekant med.

Och hans närvaro gjorde att hon inte kände sig tvungen att svara.

Berodde det på att frågorna kanske ställdes för hennes skull – och inte för hans?

Morgonen därpå var hon, som så ofta, först på plats.

För att kunna arbeta ostört började hon med att sätta sig ensam i mötesrummet.

Och det var i den stunden hon insåg – att hon kunde... andas.

Hon märkte hur varje andetag gick djupare än vanligt.

Och hur varje utandning gjorde henne mer avslappnad, samtidigt som hennes fokus förstärktes.

Det var som om hon förlorade en del av sig själv – och samtidigt vann en annan.

Att vara en riktning – inte en roll

Den förra ledningen hade köpt mängder av kurser för såväl chefer som för personal.

Man hade även lagt ut stora summor pengar på olika managementkonsulter som utgav sig för att ha den heliga graalen till ett välmående företag.

Under ett år hade man till och med haft en av konsulterna som inhyrd VD, men ingen av dessa åtgärder hade gjort någon verklig skillnad.

Visst gick verksamheten med vinst, och de flesta rutinerna satt där de skulle.

Men det var som om någonting ändå inte stämde.

Det var som att springa med en liten, irriterande sten i skon.

Som om flytet aldrig riktigt ville infinna sig – och att det alltid fanns något som störde harmonin.

Även om detta är något som finns i de flesta verksamheter, gick det inte riktigt att förlika sig med tanken att det måste vara så.

Det var hans första dag på tjänsten som företagets nye VD.

Även om han hade hanterat utmaningar tidigare, fanns där en liten nervositet inom honom.

Varje gång den gjorde sig påmind, stannade han upp en stund, slöt ögonen och tog fem djupa andetag i en långsam, inövad rytm.

Han var inte direkt beroende av tjänsten, men han kände ett ansvar.

Han var trots allt en investering för ägarna – en investering som fått fria tyglar att få verksamheten att må bättre.

När han kom in i konferensrummet möttes han av sina nya medarbetare, sittande i biosittning.

Energin i rummet var formell.

Det kändes som om man var där av plikt, snarare än av nyfikenhet.

Han hade inget material med sig.

Inga flåshurtiga slogans. Inga PowerPoints.

Inga jämförelsetal. Inga mål för nästa kvartal.

Istället hade han en påtaglig och stark närvaro i rummet.

Han såg människorna – och han gjorde det på ett sätt som fick dem att se sig själva.

Han var den nye ledaren, men inte i traditionell mening.

Han var mer som en riktning. Ett stilla centrum i allt det som rörde sig.

Han pratade inte om värdegrund – det var något han redan var.

Det utstrålades subtilt, men ändå kraftfullt.

Han behövde inte sälja in sig själv för att vinna förtroende.

Genom närvaron i såväl hans berättelser som i tystnaden fanns där autenticitet, en kraft som inte behövde ta plats – men som ändå fyllde rummet.

Till dig som läser

Den här boken vill inte bara tala till dig – den vill tala med dig. Därför finns det efter varje kapitel ett utrymme som bär rubriken: Tankar & Insikter.

Syftet är enkelt:

Att ge dig plats att stanna upp. Att känna efter. Att låta orden landa på ett sätt som är sant för dig.

Du får gärna använda dessa sidor för egna reflektioner, associationer, frågor eller beslut. Det finns inga rätt eller fel svar. Bara det som väcks i dig – och det är mer än nog.