

创能量 (财富汇)

作者：林正刚

版权信息

本书纸版由浙江人民出版社于2015年4月出版

作者授权湛庐文化（Cheers Publishing）作全世界电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：创能量

著者：林正刚

字数：171000

电子书定价：25.99美元

CREATIVE

ENERGY

写在前面的话

每个人从生命之初都是经过无数“折腾”，最后才成为了人类的一分子。整个过程你可以说是巧合，也可以说是早有安排。如果有安排的，那为什么是你呢？你有了“生命”这项权利，那你的义务是什么呢？我认为这个义务就是所谓的“做人的意义”了。我们总不能相信我们如此辛苦地走一趟是徒劳无功吧？那我们应该追求的“功”到底是什么呢？

我认为人生应该有三个阶段。第一个阶段是“取”。在这个阶段，人对社会来讲是一个“取”的关系，人要成长，就从社会“取”用成长需要的资源。在这段时间，人给社会带来的是资源的耗费。第二个阶段是“创”。在这个阶段，人已经开始创造价值，虽然还会继续取，但创造出来的价值已经开始超过取的价值。这个阶段的人对社会来说开始进入一个正向的增值。第三个阶段是“授”。在这个阶段，除了自己保持“创”的状态之外，还会帮助其他人进入“创”的阶段。

我认为每个人都应该追求的“功”就是尽力帮助其他人尽快进入“创”与“授”的阶段。如果每个人对“功”的追求都是这样的，那我们人类将会是地球上永远的好公民。

CREATIVE

ENERGY

前言

《正能量》升级版？NO！

“你现在已经是畅销书作者了！”

《正能量》一书才出版几个月，出版商就告诉我这么一个好消息。2014年7月，在《正能量》出版两年后，出版商在北京组织了一个庆祝《正能量》出版100 000册的活动，而这些从来都没有在我的期望之内。在写《正能量》的时候，我觉得尽量去分享一些我认为对大家有价值的东西就OK了。没有想到，读者的反应出乎我意料，很多读者反馈给我的是：我的分享确实帮助他们不少。这些反馈令我重新审视自己写书的意义，突然，我发现“书”可能是最有效的将我的经历与更多人分享的途径。

过去两年企业教练与讲课的工作在不断“丰富”我的经历。这些经历的“丰富”来自我对创业者的了解，而这些了解让我不断改进我与他们沟通的方法。在我刚开始给创业者讲课的时候，我假设自己在20楼，而他们在15楼，但很快我就感觉到这个假设可能有问题。有一次在课间，有一个学员说：“老师，我们不是在15楼，我们在地库！”从那个时候开始，我就不断朝地库走，在朝地库走的过程中我突然发现自己处在一个持续的“发现-提炼”的过程中。发现什么？提炼什么？“发现”是进一步了解学员到底在哪里，“提炼”是根据“发现”的结果来改变与学员沟通自己经历的方法，目的就是让他们能够理解企业经营的本质。整个“发现-提炼”的过程让我学到了很多新的知识，我认为这些新增的知识更有分享价值，因为它更接地气了，就这样，写第二本书的计划就敲定了。

写《正能量》的时候，我的核心考虑是分享自己过去35年职业经理人的切身经验，然后用上现在已被很多人熟识的能力方程式“能力=心态×沟通×知识”来阐述这些经历。写这本《创能量》时，我还是沿用了上一本书《正能量》的思路框架，因为它代表了我实实在在做事的思路。但两本书不一样的地方也不少。

创能量“创”在哪里

在《正能量》一书中，大部分篇幅集中在心态与沟通上面，知识方面比较单薄。在《创能量》这本书里，我会加大“知识”方面的阐述，也将首次全面介绍“企业运营框架”。

◆企业运营框架

在过去两年里，我最大的发现是我的很多创业者学员在企业经营实战方面十分欠缺。学习企业经营必须从实战角度开始，纯粹靠理论的培训绝对不能解决问题。这个发现让我清晰地看到：我的能力方程式里面的“知识”就是“企业运营框架”。这个框架是我从过去35年企业经营的经历里面提炼的一套企业经营知识和思维方法，很多世界500强企业的经营理念都是这套思路。在过去两年里，很多民营企业已经学过我这套运营框架，反响很热烈，在这一过程中我也在不断更新框架内容。

◆价值观的阐释

《创能量》还增加了对价值观的详细阐述。价值观一直存在于我们的下意识里面，就是因为它存在“想当然”的层面，所以在《正能量》一书中就没有分到任何篇幅。但价值观的重要性决定了它必须要回到舞台的中央，因为它影响着我們每分每秒的行为举止。所以我将用本书的第1章来阐述我对价值观的理解，以及价值观与心态之间不可分割的关系。

◆系统的提炼

上面两个方面是《创能量》这本书的两大变化，但其他方面也有不少改变。首先就是整本书更加系统化，比如心态八式、沟通八式、管理八式与职场八式。本书其实记录了我过去两年“发现-提炼”的过

程，这一过程让我深深感受到学习是无止境的。人这一辈子没有学习就没有人生可言，通过做企业教练、讲课，我的经验在不断丰满、不断提升。我常跟我的学员说：“我从你身上学到的不比你从我这里学到的少。”在过去这段时间里，我深深体会到“教学相长”的意义。在提炼的过程中，我更进一步理解了“创新”的含义。什么是创新？创新不是发明一样新东西，而是将一些不相关的知识点连接起来。为了让学员听懂一些知识，我不断修改课程、修改我的表达方式，在这个过程中不断推翻自己，不断创新。

◆书名的由来

为什么这本书叫《创能量》？原因有二，首先，虽然我们都需要正能量，但今天的社会充满着负能量，所以正能量必须可以被创造出来。没有正向的引导，人们很容易就掉进负能量的陷阱里，所以创能量的第一个含义是正能量必须要主动去创造。其次，我发觉要做好一名职业经理人，关键不是在知识上面有多么出色，重要的其实是心态。一名好的职业经理人必须具备“创业者”心态，整天说自己是打工者的职业经理人不会做得很出色。这本书是为一些愿意成为卓越职业经理人的人而写的。同时，本书的内容对创业者同样重要。职业经理人与创业者本身需要的能力是很相似的，两者只是在生活方式上作出了不同的选择。

◆一本互动的书

经过过去两年与无数创业者及职业经理人的互动后，我十分肯定自己在企业经营上的经验能帮助创业者与职业经理人成长。我最大的挑战就是要找到一个有效的方法与大家分享我的经验。第一本书的销量虽然有100 000册，但大部分读者并没有机会联系到我，更不用说与我互动了。而通过这本书，我希望读者能够联系到我。下面有我的互动平台二维码，通过这个二维码，你可以进入我的“思想库”，找到我的文章、视频，参与互动，继续学习。现在就请扫描一下，让我们一同开始《创能量》的学习之旅吧！

□

□

世界上最远的距离，是“我们”与“他们”。

扫描二维码，

与同地、同城、同类、同好的庐客们相遇。

目录

写在前面的话

前言 《正能量》升级版？NO！

引言 挑战不小，机遇更大

01 价值观：职业生涯的起点

02 心态：职业经理人的内功

03 沟通：职业经理人的基本功

04 知识：职业经理人的套路

05 管理：和员工一起成功

06 职场：职场行为的8个方面

后记

学员反馈

CREATIVE

ENERGY

引言

挑战不小，机遇更大

作为一名职业经理人，我十分认同哈佛商学院的克莱顿·克里斯坦森（Clayton Christensen）教授提出来的职业经理人应具备的三点追求：

- 我怎样确保我在职业生涯中会快乐？
- 我怎样确保我和我的配偶及家人的关系能成为一种持久的快乐源泉？
- 我怎样确保我一定不会进监狱？

如果你认同以上三点，那么欢迎你加入这个成为合格职业经理人的旅程。

35+4

1975年，在加拿大拿到机械工程师学位后，我在加拿大和美国工作了10年。1985年，因为家庭原因，我们举家搬回香港。回家后总得要工作啊，因为我只在海外石油化工行业里面一个很专门的岗位上工作过，在其他地方很难找到类似的工作，所以我决定必须转行，但转什么是完全没有想法。当时我急于找工作，所以对工作的要求很低，只有一个要求，就是工作的目标市场一定是中国大陆。当时改革开放才刚刚开始，很多人并不愿意进入中国大陆工作，所以这个要求很容易满足。我很快找到了工作，但我的工作却让我经历了人生的三大转变。

其一，我由很熟悉的北美市场进入了完全陌生的中国市场。在这之前，我只去过北京一次，待了两天。其二，从石油化工行业转到IT行业。其三，由一个工程师转变为销售人员。一开始，我都不知道什么是IT行业，但幸运的是，我进入了当时世界第二大IT公司，一干就是13年，最后公司被并购，我成为公司在中国的最后一任总经理。1998年，我有幸进入了思科公司，一直工作到我2010年退休为止。35年的职业生涯可算是有惊无险，全部都能顺利过关。

退休前，公司曾建议我考虑去美国总部工作一段时间，但我总感觉自己的根在中国，最后还是选择了退休。退休时我也知道自己其实“退而不休”，但之前没有退休经验，怎样也猜想不到“退而不休”原来可以到这样的“不休”程度。不过这种“不休”是快乐的，可以说是“乐此不疲”。

退休已经4年，这就是35+4的意思。这4年过得好快，学到了很多，生活比以前更充实了。之前的35年，我一直为美国公司打工，一直为自己的成功付出。以后的若干年，我会为中国公司出力，为别人的成功来付出。我认为前面35年是准备，后面这些年才是真正的发挥。

我一直都很喜欢分享，所以在上班时，一直都会去商学院、大学讲课，与年轻人分享经验。退休后，时间多了，很容易就想到去学校讲课，但我一直都不希望做老师，因为我不认为自己是做老师的材料。我只喜欢分享经验，看学员就像我的客户，希望自己的分享会帮助他们成功。这个理念很多老师是不认同的，也是这个原因，我认为自己更适合做教练。教练不一定要比学员强，反而教练的追求往往是学员要比自己强，这才显出教练的本领。

做了一段时间教练后，我发觉自己与学员之间有沟通困难，并慢慢发觉是我的假设出了问题，就像前面说到的，学员告诉我他们其实在地库。接下来，我将很多精力放在“提炼”一套我与学员之间的“共通语言”上。这套语言有点像我们之间的楼梯，有了楼梯后我就可以走下去找到他们，然后带着他们一起上楼。有了这套语言之后，我们之间的沟通就有效多了。由于更加了解我的学员到底在哪里，我会选择相应的语言，帮助他们理解一些听起来很复杂的管理理论，这套语言就是现在很多人很熟悉的“企业运营框架”。

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《创能量》林正刚 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/886.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

