



2022 巨海集团

企业文化大训

如何成为价值的创造者

成杰

巨海公司董事长
上海巨海成杰公益基金会发起人



企业文化:

- 是企业核心竞争力的关键因素
- 是企业发展强大的内在驱动力
- 是有效配合观念统一重要途径

2022 DAY
10月7-8日

开课时间/地点
TIME —— 周五-周六
中国·上海

巨海企业文化大训

2022年10月

笔记

主讲老师：成 杰

分享地点：中国·上海

《巨海企业文化大训》· 2022年10月

- 会务决定业务，文化决定未来。

➤ 企业文化与业务的三个阶段：

1. 文化是文化，业务是业务
2. 文化推动业务，业务需要文化

- 一个巨海人，
只有深深地理解巨海文化，认同巨海文化，
践行巨海文化，传承巨海文化，共建巨海文化，
才能真正成为巨海的受益者，乃至获救者。
- 只有了解才能理解，
只有理解才能认同，
只有认同才能受益。
- 没有强烈的认同感，
就没有持续的战斗力的。

【试问】

我对今天所在的巨海平台，是否做到 100%的认同？

【试问】

- 1) 假如我是老板，我会录用我自己吗？
- 2) 假如我是老板，我对自己每天所做的工作满意吗？

- 我们每个人都要学会用老板的标准来要求自己，
我们每个人都要学会用老板的标准来审视自己，
那么，我们离成为老板就越来越近了。

- 一个连员工都没有做明白的人，
创业是铁定很难成功的。
- 成功是一种习惯，
失败也是一种习惯，
习惯就在每一次做事的过程中养成。
- 知道的都是道理，
做到的才是真理。
- 一个在顾客面前去持续传递巨海文化的人，
会成为高绩效者。
- 一家公司最大的产品就是：公司本身！
而公司本身的核心就是：文化。

3. 文化即业务，两者合二为一

- 人事合一
一生一事

【叩问灵魂】

我是否做到人事合一？

巨海事业是否已经成为我生命中很重要的一部分？

- 所有的大成功，
都是小成功积累而成的。
- 所有干成大事业的人，
都是把每一件小事做好、做到极致的人。

- 在巨海把事情做好、做成只是基础，最重要的核心是通过做事情把自己练出来，成为一等高的高手。
- 财富并非是永久的财富，本领才会是永久的财富。

【试问】

我如何才能把自己练成一等高的高手？
我有没有走在一等高的高手的路上？

如果有，说明我已经上道了；
如果没有，或许我正在背道而驰。

【试问】

1) 我和过去的自己有什么不一样？

- 改变从当下开始。
- 能力是因为需要而产生的，能力是在一次又一次的实践中成长起来的。
- 价值的显现是因为顾客的需求。
- 千万不要去培养一个不想成功的人变得想成功，而要去帮助一个想成功的人取得成功。
- 到此明白：
只有我想成功，
才会有更多的人来帮到我。

- 目标一旦明确，贵人就会出现；
目标一旦明确，人才就会出现；
目标一旦明确，机会就会出现。

- 我要，我愿意！

【问自己】

我有没有让自己的潜能无限地放大？

- 人要勇敢地把自己往前推，
往前推的时候就会出现更多的挑战，
而更多的挑战会让自己变得与众不同。
- 困难就是一块磨刀石，
疫情就是一面照妖镜。

【试问】

2) 未来的我和现在的自己会有什么不一样？

- 设计人生
规划人生
创造人生

【问自己】

我是否清晰地看到我自己未来的模样？

我未来的模样到底长什么样？

- 想象力比意志力更重要。
- 要想成功，一定要提前找到成功的感觉！

- 感觉就是魂。
- 做事的杀伤力出不来，
是因为感觉不到位，
魂还没有找到。

【试问】

如何让自己对所做的事情、所做的事业、所在的公司充满饱满而持久的感觉？

- 感觉没了，一切都没了；
感觉回来了，一切都回来了。
- 到此明白：
我最有感觉的时候，
就是能量最强的时候，
就是结果最好的时候。
- 不留恋过去，
不妄想未来，
尽情活在当下。
- 总怀恋过去，代表自己已经老了；
总讲过去，代表自己已经不行了。
- 厉害的人，
都是继往开来、开创未来的人。
- 困难越大，
英雄越强。

【问自己】

1) 我接下来最需要突破的点是什么？

- 破掉这个点，
才会取得更大的成功。

2) 我接下来最需要重点发展的方向是什么？

- 找准这个方向，
才会有更好的未来。

如：《商界演说家》作为最需要突破的点

《巨海商业学堂》作为最需要重点发展的方向

如：2019年起，巨海全面推行“服务赋能营销”

如：巨海推出了全新的战略定位“巨海=商业培训+落地辅导+微咨询+陪伴式成长”

- 只有带领团队打赢一场又一场的胜仗，
才能给团队带来更大的信心和希望。
- 胜利存在于大军之中！
- 打仗打的是人。
- 感谢不一样的事情，
让我们长出了不一样的能力。
- 帮助下属快速拿到结果，
才是留住人最好的办法。
- 有价值，就一定有价格；
有价值，就一定有未来。

- 领袖修行的方向就是：进入未来。
- 以奋斗者为本。
- 何为奋斗者？
奋斗者说的就是：价值创造者
- 我所创造的价值，决定了我的话语权；
我所创造的价值，决定了我的地位；
我所创造的价值，决定了我在别人心目中的分量。

【思考】什么是价值？

1) 有用

【试问】

我如何让自己变得有用？

- 我要成为一个持续输出价值的人，
我要成为一个持续传递价值的人，
我要成为一个持续创造价值的人。
- 价值决定吸引力。
- 连接大于拥有。

2) 有内核

- 内核：内在的核心竞争力

【试问】

顾客为什么要选择我，而不是对手？

【试问】

我的核心竞争优势是什么？

如：陪伴顾客成长的能力

如：为顾客解决问题的能力

如：为顾客赋能的能力

3) 有含金量

➤ 含金量来自于千锤百炼：

①一次次地敲打、一次次地锤炼

②一次又一次地尝试、一次又一次地实践

• 价值是一次次地付出、积累而成的。

【试问】

1. 我有为客户创造价值的意愿吗？【态度】

2. 我有为客户创造价值的能力吗？【实力】

3. 我有为客户创造价值的动作吗？【行为】

• 成功=专业能力+人际关系

• 人际关系很重要，
但专业能力是根本。

• 专业能力是解决问题根本的根本，
专业能力是创造价值关键的关键。

• 专业能力是“1”
人际关系是“0”
没有“1”，再多的“0”还是“0”

- 我要成为巨海文化、巨海智慧的亲证者。
亲证说的就是：我就是这么干过来的。
- 态度比能力重要，
用心比经验重要。

❖ 成为价值的创造者

1. 在重要的事情上努力

【试问】

在我的工作岗位中，哪 5 件事是最重要的事？

每天问自己：我今天最重要的 5 件事是什么？

每周问自己：我最重要的 5 件事是什么？

每月问自己：我最重要的 5 件事是什么？

每季度问自己：我最重要的 5 件事是什么？

每年问自己：我最重要的 5 件事是什么？

每个阶段问自己：我最重要的 5 件事是什么？

每十年问自己：我最重要的 5 件事是什么？

2. 在关键岗位上努力

- 我要持续地向关键岗位前进！
- 带大团队一定比带小团队轻松，
管大企业一定比管小企业容易。
- 想尽办法创造属于自己的故事，
谱写人生的传奇！

3. 在核心中努力

4. 在对的客户上努力

- 我服务顾客的品质，决定了我人生的品质，
我为顾客服务的品质，决定了我生活的品质。
- 有水平的人，
不会允许自己原地踏步。
- 不前进、不精进，愧对自己为人！
- 我对自己的人生有更高的追求，
我要不断地突破自己！
- 厉害的人，总是对自己足够狠！
懦弱的人，总是允许自己不行。
- 自逼为王，他逼为奴！
- 下定决心，
下足功夫，
持之以恒。
- 让自己有价值地忙起来。
- 吸收
消化
转换
运用
- 每周保持至少拜访 2 个顾客，
1 年就可以认识 100 个成功的企业家，
1 年就可以走进 100 家不同的企业。

➤ 巨海人在巨海的三大收获:

- 1) 快速提升自己的综合能力
- 2) 认识高端的顶尖人脉
 - 人脉决定钱脉，
 - 人脉决定命脉。
- 3) 我的收入我做主

①做对的事

②做难的事

③做时间积累的事

- 做销售、做演讲，要有很高的敏感度。
- 在巨海，把事情做好是本能，赚到钱是关键。
- 没有赚到钱的成长，都是“伪成长”；
 不能变现的能力，都是虚伪的能力。

✓ 到此明白，真正证明自己成长的关键:

- 1) 有成果
- 2) 赚到钱

✓ 价值等于什么?

- 1) 能力
- 2) 努力
- 3) 智慧
- 4) 系统解决方案 （前3者兼具后的自动生成系统）

【试问】

什么是我可以快速加分的项？努力。

- 收入等于价值的交换。

【试问】

1. 我值钱吗？【过去、现在、未来】

【试问】

我有让自己的人生越来越增值，越来越值钱吗？

- 之所以赚钱难，
是因为我还不够值钱。

【试问】

我要做什么，我的人生才会越来越增值，越来越值钱？

- 1) 承担责任、独当一面
- 2) 创造佳绩、拿到成果
- 3) 成就他人、造福社会

【试问】

我带的人有没有因为我变得越来越好？

- 管理就是从用好身边的人开始，
领导就是从成就身边的人开始。

- 当我还是一个人的时候，
学会先把自己管好，
先把自己用好。

➤ 用好：

- 1) 自己的时间
 - 2) 自己的优势
-

【试问】

我每一天、每一分、每一秒，
有没有做跟创造价值息息相关的事？

- 我做没价值的事，就会成为没价值的人；
我做有价值的事，才会成为有价值的人。
- 先学会把一件事情做到极致，
逐步一一推开。

【试问】

2. 我值多少钱？【主观和客观】

➤ 自我评估

- 1) 我的一年值多少钱？
- 2) 我的十年值多少钱？
- 3) 我的人生值多少钱？

- 如果不满意，凭什么？
- 底气来自于实力。
- 不是靠真实力赚到的钱，
都不可能持续和长久。
- 价值来自于付出，
来自于我为别人做了什么。
- 能力是持续历练和积累出来的，
做的事情越多，见的顾客越多，经历、体验越多，
能力提升自然就越快。

- 人就是做着做着，
就把事情做出来了。
- 我的管理能力之所以没有得到大的提升和突破，
是因为我在帮助、推动、赋能、协助伙伴中做得太少，太少了。

【试问】

作为团队领导人，
我一个月陪多少下属谈过多少单、见过多少顾客、收过多少钱回来？

【试问】

- 1) 过去我的努力可以打多少分？
- 2) 从当下开始我的努力要达到多少分？

- 人做不好不可怕，
可怕的是不能认识到不好，
不承认不好，
还允许自己继续不好。
- 人可以通过忏悔升起新的能量。
- 我要想去到更高的位置，
我要先培养出更多、更好的人才，
当有了更多、更好的人才，
他们推都会把我推到更高的位置。

【问自己】

我现在的能力是多少分？
我的能力什么时候可以达到多少分？

❖ 创造价值的六大关键

一、我是我人生的 CEO

- 像经营一家企业一样，
来经营自己的人生。

【试问】

如何来经营自己的人生？

【现场分享】

- 1) 找一份能够提升自己销售能力的工作
- 2) 找到人生的榜样，向他看齐
- 3) 加入一个成功的环境和平台

- 所有成的人，
都是沉淀下来的人。
- 环境要对，事要对，人要对，
足够努力，自然就成了。

【试问】

经营最重要的事情是什么？

- 人生最划算的买卖就是：
花钱买别人的时间。
- 投资：
投资自己的形象
如：持续买一些好的衣服
- 看起来比顾客还有钱
看起来比顾客还大方

- “穷酸样”出现在顾客面前，看起来你像是乞讨的，纵使买，顾客都感觉像是在施舍给你。
- 花钱才有赚钱的动力。
- 花钱是为了追求品质，追求品质的生活。

二、寻找人生的使命感

➤ 寻找人生使命感的三步法：

- 1) 我是谁？
- 2) 我想得到什么？
- 3) 怎么做才能做好贡献，得到我想要的？

✓ 用投入培养使命感：

- 1) 我是谁
- 2) 我想要什么
- 3) 为了实现我想要的，我要做到什么
- 4) 做到之后，我可以感受到哪些成就或意义

- 生命的价值在于被需要。

三、十年战略看人生

- 人们往往高估自己一年可以做到的事情，却往往低估了自己十年可以完成的梦想。
- 一件没有准备用十年去做的事情，没有必要去做。
- 十年磨一剑

【试问】

- 1) 我是否有十年磨一剑的决心？
- 2) 我要磨的那一把剑在哪里？
- 3) 我热爱、擅长并有机会的事情是什么？

- 十年后，我突然发现：
并非十年磨一剑，而是用十年打了一个坚实的基础。
- 困难这件事，
你不把它当一回事儿，它就不是一回事儿；
你把它当回事儿，它就是一回事儿。
它是不是一回事儿，关键看你把不把它当成一回事儿。
- 一切不能帮助我得到的都是借口！

四、能力提升一分，收入发生 N 倍裂变

- 能力是因，收入是果。
因上努力，果上随缘。
- 凡人畏果，菩萨畏因。

【试问】

- 1) 为了成为我理想的模样，我需要具备什么样的能力？
- 2) 为了提升巨海事业的专业能力，我采取了哪些措施和方法？
- 3) 为了适应巨海未来的发展，我需要提升的三个能力是什么？
 - ①技能服务和价值服务的能力
 - ②陪伴式成长、赋能的能力
 - ③提供解决方案的能力

五、价值决定收入，创造决定未来

- 巨海人立于不败之地的唯一秘诀就是：
持续不断地创新、创造顾客价值。
- 量大是成功致富的关键。
- 成功很简单，
只要方法正确，能力跟上，资源到位。
- 训练自己持续拉新、拓新、创造价值的能力！
- 厉害的人都懂得把自己训练出来。
- 把拉新、拓新、创造价值变成每一天的必修课。
- 成功就是持续做好基本动作！

六、卓有成效的管理者

1. 管理自己的时间

- 混：日子好比流水一样就过去了。
- 有水平的人，怎么允许自己混日子？

2. 管理自己的精力

3. 管理自己的注意力

- 注意我想要的，
注意对我有用的，
注意对我有帮助的。

4. 管理自己的成长计划

5. 管理自己的核心优势

6. 管理自己的价值创造

7. 管理自己的人生蓝图

- 以文化人，
以事成人。
- 用文化来滋养我们的心田，
用文化来滋养我们的生命，
用文化来塑造我们的生命，
用文化来成就我们的伟业。

1. 人事合一

- 我成就了巨海事业，
巨海事业托起了我的生命。

2. 一生一事

3. 借事练人

- 人生真正的成长，
一定是来自于在做事的过程中，
这样才是最真实的、最踏实的。

- 通过做事，
让自己变成一个厉害的人。

4. 借事练心

- 当我做有品质的事，
我就会成为有品质的人。

✓ “三心”：

- 1) 心量
- 2) 心胸
- 3) 心性

【给本次参课的巨海智慧书院师兄的建议】

1. 举办一次半天-1天的企业文化大训
2. 找准3个落地点，持续往下扎
3. 多预约巨海老师/高管做一对一/多对多/线上线下辅导

➤ 对内成就同仁：

- 1) 成就50位收入30万的销售精英
- 2) 成就30位收入百万的管理者
- 3) 成就10位年收入200万的高管
- 4) 成就10位年收入500万的领导人
- 5) 培养出108位讲师、咨询师、落地导师

➤ 对外造福顾客

- 1) 帮助100万家企业成长发展
- 2) 推进1000万位企业管理者提升综合能力
- 3) 引领1亿人学习成长、精进蜕变、向上向善
- 4) 培养1万人讲《为爱成交》的课程
- 5) 教会1000万人学会公众演说，站在舞台上

➤ 所有厉害的巨海人

所有厉害的巨海人，都是巨海价值的创造者
所有厉害的巨海人，都是巨海成功的追随者
所有厉害的巨海人，都是巨海方法论的实践者
所有厉害的巨海人，都是巨海文化的践行者
所有厉害的巨海人，都是巨海思想的信仰者
所有厉害的巨海人，都是简单纯粹的人
所有厉害的巨海人，都是目标明确的人
所有厉害的巨海人，都是动力十足的人
所有厉害的巨海人，都是积极正面的人
所有厉害的巨海人，都是热情洋溢的人
所有厉害的巨海人，都是乐于付出的人

所有厉害的巨海人，都是热爱学习的人
所有厉害的巨海人，都是喜欢赚钱的人
所有厉害的巨海人，都是主动出击的人
所有厉害的巨海人，都是脚踏实地的人
所有厉害的巨海人，都是与人为善的人
所有厉害的巨海人，都是长期主义的人

注：

如果还想了解更多关于本次巨海企业文化大训的内容，可以扫以下二维码进入本次活动的直播页面进行回看，以便您可以持续学习并复习。

