

团队倍增 秘诀

如何扩建团队的
实用指南

刘海旭 韩谨鸽 / 著



纵生销售集团董事长
刘海旭 实战总结

TEAM
DOUBLING
TIPS

从11人，到18万人营销团队
十年一念，一念十年
给员工发车158台，发房23套

如何从0开始，打造一支470家分公司、遍布26个省的18万销售大军……

90%的团队难题，读这一本书均可迎刃而解
销售人员必备的工具书！成立公司组建团队的参考书！



中华工商联合出版社

团队倍增秘诀

——如何扩建团队的实用指南

刘海旭 韩谨鸽 著



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

团队倍增秘诀 / 刘海旭, 韩谨鸽著. — 北京: 中华工商联合出版社, 2017.7

ISBN 978-7-5158-2043-9

I. ①团… II. ①刘… ②韩… III. ①企业管理—组织管理学 IV. ①F272.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第137988号

团队倍增秘诀

作 者: 刘海旭 韩谨鸽

责任编辑: 吕 莺 张淑娟

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市天润建兴印务有限公司

版 次: 2017年9月第1版

印 次: 2017年9月第1次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 120千字

印 张: 11.5

书 号: ISBN 978-7-5158-2043-9

定 价: 39.90元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座

19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

刘海旭是谁？

纵生销售集团董事长

激励大师

团队建设实战导师

纵生国际董事长刘海旭先生是“团队建设实战导师”，被誉为“激励大师”，曾被评为“奋力实现中国梦影响力人物”，是“影响中国保险代理行业发展十大风云人物”、“辽宁省优秀企业家”，被员工称为“中国好老板”。

他是一位极具使命感的企业家，将公司打造成为最具品牌价值的销售集团；他是一位充满激情的创业导师，是众多企业的培训导师，授课人数数百万人，为企业及个人提供创业思想，帮助企业快速提升利润，帮助个人实现人生梦想，被业内誉为“创业之神”；他拥有实战管理经验，是一个对民族、对祖国拥有满腔爱心与热忱的优秀企业家；他整合多个企业，立志打造最大销售集团，努力帮助中国品牌走向世界。

刘海旭“做到过什么”？

刘海旭1969年出生于辽宁省沈阳市，1992年毕业于辽宁财经学院（现东北财经大学）。

2007年至2012年，他白手起家，带领11人团队在一所民宅里创业。4年多时间，打造2万人营销团队，成为东北三省最大的保险代理公司，拥有50家分支机构，每年为国家上缴几百万元税收……

时至2013年，刘海旭成立“纵生国际贸易有限公司”，全力打造以保险、餐饮、旅游、互联网、房地产、影视传媒、美业、美容护肤、培训、农业等数个产业为一体的、以销售为主的集团公司——纵生销售集团。

2014年，他成立了“海诺投资管理公司”。

2015年，他与海南房地产商签约，启动旅游地产项目，第一处旅游地产落户海南，投入资金5000万元。同年10月，纵生餐饮连锁第一家饭店——“咱家饭庄”旗舰店正式营业；11月，“山寨吊角楼”、“八大碗手擀面”先后开业。

2016年，他成立了“辽宁纵生文化传媒有限公司”，注册资本金500万元。3月，“辽宁金诺安康保险代理有限公司”于上海举办挂牌仪式，企业代码：209650；5月，“纵生影业”第一部电影《大咖驾到》在沈阳“环球金融中心”举行开机仪式。8月，刘海旭斥资1500万元在沈阳市惠工广场奉天银座A座3楼，购买1300平总部大楼。9月，斥资1000万元在河南郑州购买880平大楼。12月，在沈阳大学召开5000人“9周年庆典暨总结表彰大会”。

2017年2月，纵生影业投拍的电影《大咖驾到》在爱奇艺上映。

.....

2007~2017年，10年时间，刘海旭从身无分文、白手起家，到整合十五大产业，开设470家分公司，在全国26个省建立起强大的销售平台。

10年奋斗，他被评为辽宁省优秀企业家，被评为“奋力实现中国梦影响力人物”，出版畅销书《你是世界惟一》《信即是缘》《男人拼的就是精气神》。

团队方面：刘海旭用10年时间打造了18万人的营销团队，至今无一人跳槽。所有团队成员享有高福利待遇，他为员工发放奖励车158台，发放奖励房23套。2016年，他自掏腰包，将旅游公司中个人收入2000万元当中的96%全部拿出来奖励给业绩好的员工，被员工亲切地称为“中国好老板”！

如何倍增团队的真正秘诀

在全球经济一体化的今天，中国企业、中国品牌的发展，往往也代表着中国经济的发展。中国的创业者们迎来了一个个充满更大挑战也是更大机遇的好时代。

互联网的发展冲击着传统企业的生命线，人们的消费习惯已发生了巨大的改变。各种新的商业模式、创业英雄应运而生。这个时代会成就那些真正拥有使命感、正能量价值观、真正了解趋势并顺势而为的人。

今天的成功者，已不等同于过去的创业者、企业家。随着中国百姓物质生活水平的逐渐提高，人们开始追求更高精神境界需求的满足，开始更加关注生命的意义和生活的本质，更加懂得尊重人性。

而现今，那些真正成功的企业家、创业者们，也正是最懂得人性、懂得尊重人性的人。如果我们认真去考究，我们会发现任何一个成功的企业和成功的品牌都是建立在满足人性更大需求的基础之上而得以生存和发展的。这并不仅仅是当代成功者领悟到的成功真谛，更是古往今来，历朝历代所有大成就者皆有的做人做事的内在修养和造诣提高的结果。

本书是继《你是世界惟一》《信即是缘》之后，我协助刘海旭先生创作出版的第三本书。从2012年《你是世界惟一》出版至今，在这三本书的创作过程中，我一路见证了刘海旭先生一年一个台阶，兑现自己所有订下的目标和计划的历程。他所经营企业的团队人数也由最初创业的11人，增加到今天的18万人，并且仍旧以每天几百上千的人数在不断地壮大。企业的规模、营业额和为国家创造的税收也在不断地倍增。他不仅“做出”一家上市公司，还创办了纵生销售集团，树立了成为世界上最大的销售集团的企业愿景。

刘海旭先生成功背后的故事、心路历程和他所信奉的管理哲学，在前已出版的两本书中已做了较全面的、深入的呈现和阐述。而如今，刘海旭先生取得成就的另外一个核心秘诀，在前已出版的两本书中却从未提及，这个秘诀就是“如何倍增团队”。

为什么刘海旭先生团队倍增的速度和人数能够一直创造业界的奇迹？为什么跟随其多年的团队成员至今无一人跳槽？为什么团队的专业度、战斗力和凝聚力那么强？

以上所有问题的答案，刘海旭先生都将通过《团队倍增秘诀》这本书，系统地分享给读者。

我也希望这本书能够在中国企业、中国品牌崛起的今天，带给创业者、企业家、有梦想的人及广大的读者更深刻更实用的启发。不论是在我们创业之初还是创业的任何一个阶段，这本书都可以成为帮助其他读者打造团队、倍增业绩的实用指南。希望它甚至可以帮助读者尽快清晰打造团队方法的核心本质，让读者省去诸多的探索时间，在短期内帮助读者打造出一个具有真正凝聚力和执行力的团队。

——韩谨鸽

2017年6月26日

你有梦想吗？你想成功吗？

这个世界上大部分的人，都曾有过或大或小的梦想。每个人都渴望成功，在生存问题得到解决之后，人们都渴望更高的精神追求，都希望在有生之年成就一番事业，改变自己的命运，改变家族命运，实现自我价值，获得别人的认可。然而，现实中往往并不是每个人都能够实现愿望、获得成功。

这究竟是因为什么呢？为什么有的人可以成为有格局、有梦想、有成就、有使命的人，可以创办企业，帮助他人，成就自己；而有的人，一生辛苦忙碌，却始终无所成？那些成功者到底做对了什么，可以让自己的人生发生翻天覆地的变化，彻底改变命运呢？

我们看一下古往今来，在不同的历史时期出现的那些杰出的人物。他们身上都有很多共同的特点，其中最重要的一点是他们做人都很成功，比如拥有使命感和仁爱之心，有较大的格局、胸怀、梦想和强烈的事业心。

其次，他们都懂得审时度势、顺势而为，他们懂

得遵从事物的发展规律去做事。而在此基础之上，还有一个十分关键的要素是他们都掌握了一个快速获得成功的方法要领，那就是打造一支强大的团队，来帮助自己实现梦想。

毛主席说“群众才是真正的英雄”。革命的胜利源自于“万众一心”，“得人心者得天下”。所以说，团队的力量不可小视，因为团队可以战胜一切。

马云之所以今天能够创业成功，最重要的也是团队的力量。从马云创业初期的“十八罗汉”，到现在在阿里巴巴拥有4万人团队，从一开始只有十几个人的公司，到今天成为世界上具有影响力的互联网企业，马云所创造的这些成就，都是依靠团队的力量来实现的。

小成绩靠个人，大成功靠团队。所有人都明白这个道理，但并不是每个人都能够打造一支团队去实现梦想。有的人很努力，但结果并不理想，尤其是在打造团队的过程中，总会遇到各种问题和挑战。

那么，成功的团队和不成功的团队，两者之间最

大的区别是什么呢？我们研究了一些成功与失败的案例，发现一个团队是否成功，最关键的是这个团队的领导者是否真正掌握了打造团队的核心秘诀。

回顾10年创业历程，我从2007年开始创业至今，团队由11个人起步发展到今天的18万人，并且每天都在不断地递增。很多人都曾问我，你的团队为什么发展得如此迅速，而且高效、专业，并且无一人跳槽？

其实，打造团队最核心的秘诀就是了解人、掌握人。作为团队领袖，必须要懂得如何以成功者的智慧去识人、聚人、育人、留人。领导者不仅要有大的梦想和大的格局，更要有实现目标的策略和方法。因此，如果你能够掌握这项真谛，把我接下来讲的这套方法秘诀彻底贯彻落实到实际行动当中，就可以帮助你快速打造团队，实现人生梦想。

在这本书中，我会通过四个章节，以“满足人性”的需求为核心思想，详细地向读者讲述如何打造团队的方法和要领。

Contents

目 录

开 篇 作者介绍

推荐序 如何倍增团队的真正秘诀

自 序 团队是实现梦想的唯一途径

第一章 “看清”真相，选拔人才——识人

知道才能做到，做到才会得到。

——刘海旭

会识人，才会用人 / 3

团队当中五种类型的人 / 6

“管人”就是“管理人性” / 11

第二章 读懂人性，满足需求——聚人

所有失败最终都是人的失败，所有成功最终都是人的成功。
——刘海旭

满足人性六大需求，建立“铁杆”团队 / 39

- 安全感——人最基本的欲望，工作的首要目的
- 新鲜感——人都想尝试新的东西，新鲜感是保有热情的“保鲜剂”
- 荣誉感——人都渴望被认同，得到荣誉是努力奋斗的精神动力
- 爱与被爱——原始欲望，团队壮大的根基
- 成长——生活的主要需求，每个人都希望变得更好
- 贡献——最高需求，贡献的意义在于帮助别人是生命存在的意义

统一价值观，打造凝聚力 / 65

第三章 建立信仰，打造团队精神——育人

能够激发灵魂的高贵与伟大的，唯有虔诚的信念。为信念而生会让人找到持续奋斗的动力。

——刘海旭

经营团队就是经营“信念” / 73

- 思想“教育”改变一切
- 团队精神就是战斗力
- 不只“招人”，更要“育人”

做团队成员的精神领袖 / 89

找到做事的“目的所在” / 92

在员工心中立“一个标杆” / 96

让员工感受到工作的崇高意义 / 100

以人的需求成就团队的信念 / 107

第四章 经营情感，稳固团队——留人

领袖不是一种特权，而是一种责任，他的责任是让更多追随他的人得到幸福。

——刘海旭

经营团队就是经营情感 / 117

想感动别人，先感动自己 / 121

成大事要“事”在前，“情”在后 / 125

“三国人物”如何以情感打造团队 / 129

- 刘备——以仁待人，义气“聚人”
- 孙权——以情感人，广纳贤人
- 曹操——宽厚待人，包容留人

把钱“分出去”，把心“收回来” / 140

以“慈悲心”感动员工 / 145

做使命的“教育者” / 149

后 记 爱是一切的根源 / 152

附 录 纵生销售集团发展一览表（2007~2017） / 162

