

手把手教你团队倍增的秘诀，
为个人赋能，让团队裂变，实现业绩持续增长！

创业者、管理者
不可不知的团队建设要领
和长效领导力法则

TEAM MULTIPLICATION METHOD

团队 倍增法

刘海旭◎著

从11人到20万人的奇迹



廣東旅游出版社

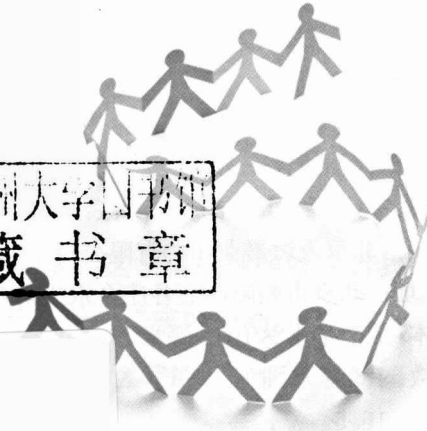
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
悦读书·悦旅行·悦享人生

TEAM MULTIPLICATION METHOD

团队倍增法

从11人到20万人的奇迹

刘海旭◎著



常州大学图书馆
藏书章



广东旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

团队倍增法：从 11 人到 20 万人的奇迹 / 刘海旭著.

—广州：广东旅游出版社，2019.5

ISBN 978-7-5570-1751-4

I. ①团… II. ①刘… 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 (2019) 第 048653 号

出版人：刘志松

责任编辑：梅哲坤 于子涵

团队倍增法：从 11 人到 20 万人的奇迹

TUANDUI BEIZENG FA: CONG 11 REN DAO 20 WAN REN DE QIJI

广东旅游出版社出版发行

地址：广州市越秀区环市东路 338 号银政大厦西楼 12 层

邮编：510060

电话：020-87348243

广东旅游出版社图书网

(网址：www.tourpress.cn)

印刷：北京天恒嘉业印刷有限公司

(地址：北京市朝阳区豆各庄乡水牛坊村村南 218 号)

开本：787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字数：182 千字

印张：16.5

版次：2019 年 5 月第 1 版

印次：2019 年 5 月第 1 次印刷

定价：68.00 元

【版权所有 侵权必究】

本书如有错页倒装等质量问题，请直接与印刷厂联系换书

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

前言

从挣钱到赚钱

——如何裂变团队、业绩倍增

我们都知道，有了团队的存在，就能创造更大的价值，赚取更多的收益。人人都想赚钱，但很少有人知道，赚钱需要经历四个阶段，即先挣钱，再来钱，再生钱，然后再赚钱。

第一个阶段是挣钱。什么是挣钱？我们先来看看“挣”字是怎么写的，一个手，加一个争，这个词的结构就告诉我们，挣钱需要我们用勤劳的双手，付出辛苦的劳动。

第二个阶段是来钱。“来”字是怎么写的？我们来看看繁体字“來”，就是说，你要搭建好一个平台，然后人们会进入你这个平台，这样它就会源源不断给你带来财富。所以，我们做企业，最终是做人的生意。当你有了挣钱的本领时，你慢慢就展现出自己的人格魅力了，这时，你可能就有机会创造一个企业，或者自己成为一个企业重要的合伙人、股东，

吸引来各路精英聚集在你这个平台上，为这些精英创造条件，自然而然地你就可以源源不断“来钱”了。

第三个阶段是生钱。“生”是“牛”加一横，这一横指的就是资本。“来钱”之后，你可以利用资本市场来进行各种各样的投资，让钱生钱。现在社会上有这么一个说法：如果你一觉醒来，发现在过去的一夜中你没有取得收入的话，那你就不是有钱人。换句话说，有钱人的标志就是：他睡觉都有收入，他闲着都有收入。这个收入是怎么来的？实际上就是“生”来的，到了这个阶段，钱自动就会生钱。

第四个阶段是赚钱。“赚”字是一个“贝”加一个“兼”。贝是最早的货币之一。手里有了一些钱，你就要用钱去兼并钱，扩大生产规模，开始源源不断地赚钱。

在赚钱的四个阶段中，挣钱靠自己，来钱、生钱与赚钱靠的都是团队的力量。

所以，要想带好团队，我们首先要做好自己。只有自己成功了，才能带领团队走向成功。那么，怎样才能做好自己呢？我总结了三颗心，即强烈的企图心、学习之心和普度众生之心。只有我们心怀这三颗心，把自己做好、做到位的时候，我们会发现，在我们的身边已经凝聚了很多人，形成了一个庞大的团队，接下来，作为一个领导者，最重要的任务就是激发团队的执行力与战斗力，带领团队一起来钱、生钱与赚钱。

在这个过程中，我们要努力把团队打造成一支“铁军”。一个好的领导者一定是会用人的领导，能把人的潜能最大限度地激发出来，能使团队中所有人的力量都得到淋漓尽致地发挥。

中国历史上有两个非常有名的领导，一个人是刘邦，刘邦打仗不如韩信，谋划不如张良，后勤不如萧何，却能建立千秋伟业；另一个是刘备，刘备的本事并不大，但是关羽、张飞、诸葛亮、赵云都为他所用，他把这些人用得非常好，于是建立了蜀汉霸业。

我们也要像刘备和刘邦一样，用胸怀来聚人，用眼力来识人，用能力来育人，用魅力来留人。通过聚人、识人、育人、留人的过程，我们的团队就能实现裂变。当人的力量完全被调动起来时，业绩的倍增便也水到渠成了。

序

谁是刘海旭？

纵生销售集团刘海旭董事长，是团队建设指导达人，被誉为“亚洲首席激励大师”，先后被评为“奋力实现中国梦最具影响力人物”“2018 中国经济十大影响力人物”，是辽宁省优秀企业家。

刘海旭是一位极具使命感的企业家，致力将公司打造成为最具品牌价值的销售集团。2007 年，他白手起家，创建金诺安康，许下奋斗的目标，开创了金诺安康独特的历史使命和企业文化。他每一年都制定详尽的目标，这些目标在他的拼搏和努力下，带领团队都一一实现。

创业 11 年，他打造数十家公司，在全国设立 500 多家分公司，横跨教育、金融、地产、旅游、影视、移动互联网、美容、大健康、餐饮等多个领域，开辟出一条融合型产业链条，积累了亿万财富，成为中国千万青年人和众多企业家学习的榜样！

他是一位对祖国有着满腔热忱的爱国者，一位拥有独特思维和超凡智慧的企业领袖，他加快实施创新驱动发展战略，适应经济发展新常态，激发创造活力，努力创造经济发展新引擎。

他是充满激情的创业导师，是众多企业的培训导师，授课学员上百万，为企业及个人提供创业思想，帮助企业快速提升业绩，帮助个人实现人生梦想，被业内赞为“创业之神”。过去十多年来，他举办了1000多场演讲，上百万学员聆听了他的激情演说，受其影响的学员25万余人。在他的指导下，成千上万有理想的青年改变了命运，找到了财富之路，成为百万、千万富翁，甚至亿万富翁！激发员工创造活力，培育吸纳创新人才和创新团队，带动扩大就业，打造出适合国情的经济发展新的“发动机”。

他是跨界高手、营销大师、实业操盘手，堪称商业奇才。为了顺应网络时代推动大众创业、万众创新的形势，构建面向人人的“众创空间”“互联网+”等创业服务平台。他策划了一系列经典的营销案例，成为营销界精英们争相学习和模仿的对象！

他是中国培训界的黑马，营销界的奇才，他于2013年创办的纵生销售集团，成功为25万人搭建销售平台，帮助大众在中国大地上掀起中国新营销行业的革命！

他是金融服务业无畏的勇士，是创新精神的最佳代表，是连竞争对手都交口称赞的人物！是辽宁省的优秀企业家，他被合作单位评为卓越领导人，在人民大会堂被评为“奋力实现中国梦最具影响力人物！”

他，是员工眼中的“中国好老板”，他带领的团队健康、快乐、成功、真实、简单，他累计为员工颁发轿车 300 多辆，房子近百套，各种高效奖励不计其数！每年多次的旅游，让员工开阔视野，不断激发员工积极向上、树立新的人生方向。

他，是电影导演和投资人、电影的男一号，并多次和明星搭档，主演《大咖驾到》，投拍多部电影，他是中国培训界的电影明星！

他，是旅游行业的领跑者，首创独立旅游团万人进港，全年单一公司游港澳人次达五万！

他，出席第二十九届国际科学与和平周开幕式并代表中国销售业发表演讲！

他，参选 CCTV 感动中国 2018 年度人物评选！

他拥有执着的信念和必胜的决心，他透过强大的个人魅力，影响周围的每一个人，让公司所有人获得蜕变、成长、重生。

他高瞻远瞩，乘风破浪，他开创以销售为主的独特产业链，目前已拥有保险代理公司、旅游公司、房地产开发公司、培训公司、餐饮连锁、网络科技公司、投资管理公司，是中国唯一一家以销售为主的集团公司。

他大爱天下，传道育人，他帮助员工提升销售技能、企业提高绩效，帮助众人找到人生梦想；他立志成立全中国最大的销售集团，帮助中国企业走向世界。

使命、责任、大爱是他引领纵生销售集团全体员工发展的主旋律，十年磨一剑，如今的纵生销售集团蓄势待发，继

续朝着打造全中国最大的销售集团，帮助中国企业走向世界的夙愿而奋力进发。

创业者的成功是永无止境的，未来，刘海旭矢志成为继比尔·盖茨、杰克·韦尔奇、史蒂夫·乔布斯之后，能够影响人类金融消费并改变人类思维意识系统的一代奇人！

目录/CONTENTS

前言 从挣钱到赚钱 /I

序 谁是刘海旭? /IX



团队的真正含义

物质共同体是团伙，精神共同体是团队 /002

精神高度统一，团队才能真正合一 /007

初心纯洁，团队才能走得更远 /012

信任是建立团队的第一要素 /016

经营团队就是经营人心 /022

想带好团队，先把“人”做到位 /026



带好团队的三颗心

强烈的企图之心 /032

炽热的学习之心 /049

浓厚的普度众生之心 /076



吹响团队的集合号——聚人

- 人才是团队的第一资源 /090
- 财聚人散，财散人聚 /094
- 满足人性六大需求，激发团队潜能 /099
- 找到痛点，终生追随 /113
- 团队自我品牌的打造 /117
- 统一价值观，打造凝聚力 /121



入骨三分看人才——识人

- 识人就是要洞察人性 /130
- 练就识别核心人才的慧眼 /134
- 只选对的，合适的才是最好的 /141
- 识人之长，更要容人之短 /145



培养人才的梯队——育人

每培养了一个人，就培养了一个火种 /150

建立五大培训机制，进行梯队建设 /157

善教者得天下 /160

亲自挂帅，培养人才 /165

立“标杆”，以榜样的力量教化员工 /169



建设好团队的堤坝——留人

做团队的精神领袖，方能创造“人和” /176

员工有信仰，团队有力量 /182

用信念留人 /186

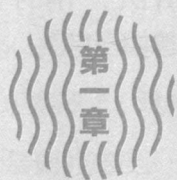
心中有神——赋予员工神圣的使命 /192

没有制度是团队的灾难 /196

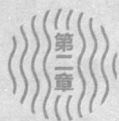


经济学中的团队管理

- 鲶鱼效应——用危机和竞争激活团队 /206
- 木桶效应——激励“短板”，提升团队实力 /209
- 破窗效应——重视小问题，防微杜渐 /212
- 青蛙效应——提醒团队保持危机意识 /214
- 霍布森选择——激发员工创造性 /217
- 雷尼尔效应——用人性化管理留住人心 /220
-
- 后 记 让更多追随者得到幸福，才是真正的倍增之道 /223
- 附 录 刘海旭经典语录 100 条 /229
- 纵生销售集团的辉煌征程 /238



团队的
真正含义



带好团队的
三颗心

物质共同体是团伙，精神共同体是团队



海旭说

物质的共同体，就叫团伙；精神的共同体，才能称之为团队。

每个人都想成就自己的一番事业，但成功者毕竟是少数。

在“大众创业、万众创新”的号召下，如今的商业环境非常宽松和活跃，新生企业如雨后春笋般出现。但是，当前中国企业面临的一个残酷现实是，绝大多数企业的生命周期都非常之短，能存活下来已经不易，成为独角兽的更是凤毛麟角。

为什么会出现这样的情况？到底是因为机制不完善，还是因为股权设置不合理？还是因为管理不到位？

根据我带团队十多年的经验，我发现优秀的商业模式或企业机制，是企业生存的基本前提，它们能让企业在市场上挺过前三年的初创期。但是，对于三年以上的企业，在市场上竞争是否能取胜，已经不再取决于商业模式与企业机制。只有人与人之间的情感交流和团队建设，才能帮助我们实现终极梦想。

那么，我们首先要搞清楚的一个问题是：什么是团队？

在生活中，我经常听到一些企业家说：“我们是一个团队”“我们的团队如何如何”“我们要有团队精神”等。当我问他们什么是团队时，他们的回答通常都是诸如一群人共同协作、努力、分工等非常空洞的话。有口才的人，把自己的理念灌输给一些听话的人，大多数人认为这就是团队。但实际上，这样的定义并不准确。

在我看来，团队是两个层面的连接，一是物质层面，二是精神层面。一群人为了共同的利益聚在一起，形成的不是团队，而是团伙。一群人因为共同的理想和价值观凝聚在一起，在精神上实现了统一，才能成为团队。简单来说，物质的共同体，就叫团伙；精神的共同体，才能称之为团队。

要理解团伙与团队的区别，我们可以从家喻户晓的《水浒传》说起。看过这本经典名著的人都知道，水泊梁山高手会聚，好汉如云，“义”字当头；而北宋政权却是皇帝昏庸无道，将臣腐败无能，搞得民不聊生。

梁山好汉代表的是自由和解放，北宋政权代表的却是昏庸和压迫。从这两方面的对比来看，很多人都认为小说的结局应该是梁山好汉推翻北宋政权才对，然而，事实上却恰恰相反。为什么水泊梁山拥有一百单八将，个个骁勇善战，最终却只落得个惨淡收场？

根本原因在于，水泊梁山形成的是团伙，而不是团队。

梁山一百单八将的出身大概可以分为四种：第一种人，以前在北宋政府当官，在残酷的官场斗争中遭遇失败，被迫逃往梁山；第二种人，由于各种各样的原因，