

## 如何带领自己的团队，达到共赢

每一个直销人都应该看的一篇文章！一定要认真看。对照下自己，为什么还不成功？为什么团队越做越小？为什么会产生动摇？答案都在这里。

曾有做直销的朋友问我这样一个问题：你在传统行业里是如何带团队的？它与直销行业里带团队有什么不同？这位朋友告诉我，他做了两年多的直销，做到后来怎么做着做着就没有人了呢？这里引出了一系列的问题，其中最主要的问题就是如何带团队？其实，这个问题涉及到两个方面问题：一个是如何待人的问题，一个是如何做人的问题。其实说白了还是如何做人的问题。这里谈几点我对团队建设问题的思考，供直销界的朋友参考。

我们大家都知道，直销是真诚待人的事业，来不得半点儿虚伪和骄傲。我曾经给直销行业下了一个很辩证的结论，那就是：直销很容易做，但直销又很难经营！因为它非常适合于普通老百姓从事，但它又决不是一个普普通通的老百姓所能做好的！

为什么说直销生意很容易做呢？因为它太简单了，简单到不需要太多资金、不需要太高文化、不需要太强能力就能从事。但为什么又说这个行业不太适合一般人经营呢？因为这个行业确实很难，它需要考验一个人方方面面的素质和能力。我曾经给商业界的成功人士归纳出五大成功要素，我觉得这五大成功要素也同样适用于直销行业。这就是：真诚、胸怀、境界、心态和毅力。这也是直销团队领袖所应具备的基本素质。下面分别谈谈这五大成功要素。

### 一、真诚。

真诚，就是要求你对你的合作伙伴要付出真心，要像对待你自己的亲兄弟、亲姐妹，甚至亲生父母一样。如果你能做到这一点，可以说，你的直销事业已经成功了一半。

去年在湖南长沙参加一个直销培训会议。会议期间我和直销界的一位朋友住在一起，他当时问了我一个问题：为什么我的团队伙伴总在减少？我说，因为你缺少两个字：真诚。一年后，他给一位在直销界做了13年的团队领袖打电话，这位领袖告诉他的同样是这两个字。

我经常问的一个问题就是：你真心关心你的伙伴了吗？你能给你的伙伴带来什么呢？你是想着让你的伙伴发展进步？你还是一心只想着自己挣钱呢？

这里我告诉你一个真理：“追着钱跑的人，你将永远得不到钱！让钱追着你跑的人，你将会拥有很多财富！”如果你每天只想着自己挣钱，你就不可能得到财富；你如果想着让你的伙伴挣钱，你才会得到更多回报！这就是公司告诉你的“帮助合作伙伴成功，你将会更成功”的道理。

我们有很多朋友在传统行业里做得很优秀，你把他放在任何一个岗位，他都会做

得很出色。但是一提到做直销，他就不行了。为什么？因为他还没有真正把直销看懂。说实话，直销对“人”的要求是很严格的。直销是一所培养人才的大学。在这里，你可以学到很多大学书本上学不到的东西。你如果能在直销团队里沉下心来学习四五年，你人生的最重要一所大学就毕业了，可以说，你以后做任何事情都能够胜任。因为直销考验着一个人方方面面的能力。

## 二、胸怀。

什么是胸怀？胸怀就是你面对他人和面对困难时，表现出的一种强于常人的能力和气量。也就是一个人对待人生荣誉、金钱、地位所持有的一种态度、胸怀，从另一个角度讲，是一个人的远大抱负和理想。虚怀若谷，不斤斤计较。我经常说的一句话是：你的胸怀有多宽阔，你的直销事业就有多宏大；你的境界有多崇高，你的直销事业就有多深远。

直销应该是一个人建立的终生事业。当你和你的伙伴建立起这种合作关系之后，应该说这种一生的情缘就已经结下了，如果不出什么意外的话，你们应该算是一生的朋友了。

但是，这并不是说，这样的战略合作伙伴关系就一定能够维持到底。因为经过了一段时间的合作之后，你的伙伴很快就会发现你身上存在的优缺点，如果是一般的小毛病，他或许还能够容忍，但如果是你品质方面的问题，他很可能就会离你而去。

我们有很多合作伙伴在做了两年的直销之后，其伙伴越来越少，究其原因，就是因为胸怀这个问题上出现了问题。说白了，他还不知道自己拿什么在和伙伴合作。

你要经常问自己的问题是：我有胸怀吗？我表现出境界了吗？

当你的合作伙伴发现你有这样那样的缺点里表不一甚至没有胸怀时，他肯定会离开你。为什么？因为任何人都不愿意跟一个没有气量，没有胸怀的人长期绑在一起，更不要说一起做事。

我们知道：直销是一个流失率很高的行业，其中一个很重要的原因，就是你的伙伴发现你没有胸怀。很多情况是这样的：这家公司不错，他没意见；这家公司的产品也不错，他也很喜欢；但他为什么选择退出了呢？就是因为这个团队的领导人没有胸怀。因为他跟你在一起不舒服，你这个团队的环境让他不愉快。直销是一辈子合作的事业，谁愿意跟一个小家子气的团队领导“合作”一辈了呢？他不可能跟着你受一辈子“苦难”，所以他只能放弃。

我经常问团队领袖的一个问题是：你能给予你的团队伙伴些什么？你能给他带来什么？我觉得这很重要。如果你不能带给你的合作伙伴更多东西，你不能让他成功，那你最好就不要拉着他的手，还是放他一马，让他自由去选择。

在直销的前期阶段，有很多朋友是冲着你这个人走进直销行业的。如果你不能给别人更多东西，他就会离你而去。

所以，直销对人的要求是很严，特别是团队领袖。每个人都会在这个事业里成长、

成熟。要想获得直销事业的成功，你就必须拥有自己的团队。而要成为一个团队的领袖，你必须具有胸怀。

### 三、境界。

什么是境界，说白了，就是一种毫不利己，专门利人的大公无私精神，是一种崇高的人生品质。遇事处处先替别人考虑，勇于牺牲个人利益，勇于奉献的精神。

做直销最讲究的就是这种真诚奉献、大公无私精神。这种无私奉献精神，表现出来的就是人的品质和境界。

我认识一位直销界优秀的团队领袖，他经常挂在嘴边的一句话就是：“做直销，我自己可以不挣钱，但我一定要让我的伙伴挣钱。”他就是用这种思想指导自己行动，在短短的不到两年的时间里，他亲手带出了 8 支团队，结果，他自己荣升为最高级别，拿到了公司的最高奖励。有一次我问他，你是怎么想的？他告诉我：很多直销商缺乏奉献精神，眼睛只盯着自己和伙伴那点业绩，开口闭口就是“你这月完成多少业绩”。那实际上是在变相地跟合作伙伴要钱，是在跟钱干，那不是在做事业。做事业，就不要开口闭口谈钱。

真正的团队领袖，不是问你的伙伴这个月完成多少业绩，而要时刻问问自己：我这些日子给伙伴带来了什么？我为伙伴奉献了什么？我能够给伙伴多少帮助？

这就是胸怀，这就是境界。这就是直销团队领袖所必备的基本素养和修养。

### 四、心态

我们常说，做直销做的是 99% 的心态，1% 的方法。为什么？因为心态对于直销，真的非常重要。但是，在实际工作中，我们常常看到相反的做法，那就是很多人过多地关注结果。

我们知道，直销做的是一种长期的生意，短时间很难见成效。很多人就坐不住了，问他的上级指导：“你不是说直销很快就能挣到钱吗？”很多人在进入直销以后很短时间就离了团队，原因有很多，但其中最主要的一个原因，就是他在进入直销领域之前，没有做好心理准备。

谦虚是心态的另一种表现形式。我常问我朋友的一个问题就是：你到这个团队里干什么来了？你是来学习的，还是来显示自己的才华？

在直销团队里，每个人都是新人的老师，新人一定要谦虚。但就是这么一个简单的标准，很多人很难做到。说到底，这是一个心态的问题。

我这里谈的心态，一方面是说，要有虚心学习的态度；另一方面是说，要有一个长远的心态。

急躁是直销伙伴普遍存在的最致命问题。很多直销人是在听了他的上级介绍人一节课后走进直销的，因此在很多人脑子里可能就有了一个错误的印象，认为只要进入直销，就可以挣大钱。因此，当他经过几个月的努力之后并没有如他所愿挣到大钱，他就有些着急。还有一种人嫌赚钱的速度慢离开了团队。这种急躁情绪在直销行业相

当流行。很多人一进入就明确表示，就是为挣钱来的。因此，他所采取的每一个行动，都明显地暴露出了动作的变形。

我们知道，直销是一个很讲究规则的行业，很多直销公司都有自己的系统。系统就是这个行业的规则。我常常把直销系统比作钢轨。大家都按照一定的规则办事，这个事业就很容易成功。相反，你不按规则办事，你就有可能被淘汰出局。因此，心态在直销行业显得尤为重要。

人往往是在克服困难的过程中，产生勇气、坚毅和高尚的品格。

积极的人生态度，就是乐观向上，永远朝气蓬勃。如果一个人的心灵充满了善良、高尚、诚实、和谐的思想，那么这个人的一生都是充满阳光的。你给予别人的是爱，你收获的就是爱。

## **五、毅力**

简单地说，毅力就是坚持正确的方向，始终不移地完成既定目标的态度和决心。

毅力是对自己感兴趣的事情的负责和执着，一种完成艰难任务的持久力。

直销，做的是一种胸怀，你的胸怀有多宽广，你的直销事业就有多宏大；直销同时做的又是一种境界，你的境界有多崇高，你的直销事业就有多深远。

人是应该有一种精神的，这就是坚持到底的精神。

我们观察生活中有很多事情，只要你坚定地一步一个脚印去走，都会成功的。很多人在做很多事的时候，坚持了几年，最后成功了。当有人问到他取得成功关键问题时，他总会告诉你，之所以走过来了，就是因为我坚持了。因此，毅力这个东西在直销领域显得非常重要。谁能够坚持下来，谁就一定是一个领域的最大赢家。