

魔鬼训练营最早起源于古罗马的“斯巴达克训练”，风行于欧美。“二战”后在欧美和日本演变成课程。20世纪70年代末至80年代初，这种培训形式开始引起企业界的注意，并从此迅速流行起来。

超值金版
29.00

欧、美、日培养精英人才的“狠”课程

魔鬼训练

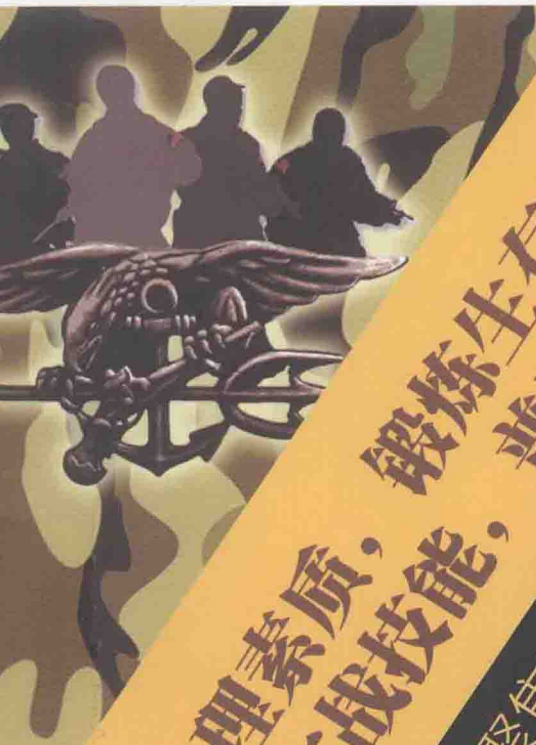
大全集

水中鱼◎编著

强化心理素质，锻炼生存意志
关注实战技能，普及商业理念

聚焦课程精华，打造魔鬼训练场，
如何使自己出人头地？由弱变强，
调整状态，调整自我，再出发！

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS



魔鬼训练营最早起源于古罗马的“斯巴达克训练”，风行于欧美。“二战”后在欧美和日本演变成课程。20世纪70年代末至80年代初，这种培训形式开始引起企业界的注意，并从此迅速流行起来。

欧、美、日培养精英人才的“狠”课程

魔鬼训练

—— 大全集 ——

水中鱼◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

魔鬼训练大全集/水中鱼编著. —北京: 新世界出版社, 2012.5

ISBN 978-7-5104-2625-4

I. ①魔… II. ①水… III. ①能力培养-通俗读物 IV. ①G421-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 039706号

魔鬼训练大全集

作 者: 水中鱼

责任编辑: 赵 涛 鲍翠芳

排版设计: 刘 杰 张巧利

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 530千字

印 张: 26.25

版 次: 2012年5月第1版 2012年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2625-4

定 价: 29.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前 言

追求卓越，唤醒沉睡的巨人

魔鬼训练营最早起源于古罗马的“斯巴达克训练”，风行于欧美。“二战”后在欧美和日本演变成课程。其宗旨是锻炼人的意志力、忍耐力、心智模式、团队精神、沟通能力和技巧，开拓创新能力和领导能力等。20世纪70年代末至80年代初，这种培训形式开始引起企业界的注意，并从此迅速流行起来。如今，魔鬼训练已经风靡全球。魔鬼训练以其强调生存意志、重视自我激励、关注实用技能、普及商业理念的特色课程吸引了无数的社会大众，同时，以其各项训练随社会进步而灵活地调整知识，力求倡导最新成功技能的现实精神而为世人所追捧。

魔鬼训练走的是现实之路，传授的是各种实用技能。魔鬼训练创立之初，只是野蛮的、残酷的意志训练，更加偏重于耐力训练，带有些许宗教式的训练模式。随着魔鬼训练的不断深化，现在的魔鬼训练已转变为普及实用技能的训练。

魔鬼训练最大的特点就是：凡是新的，都要拿来。如果专家认为，新的知识比旧知识更具有实用性和普遍性，就会毫不犹豫地弃旧换新，所以，魔鬼训练的内容也在不断更新。正是因为这个原因，魔鬼训练也更加受欢迎。“物竞天择，适者生存”，当今社会的发展日新月异，知识的更新瞬息万变，我们只能去适应社会的变化，而不能让社会来适应自己，我们只有不断吸取新的技能才能成为生活的强者，这正是魔鬼训练的目的所在。

本书按照魔鬼训练的原则原理编选了魔鬼训练的课程，旨在快速便捷地提高读者的各种最新成功技能，并普及相应的商业理念。本书共分为六部分：

当众讲话能力训练告诉你当众讲话也并非蜀道之难，只要抓住其内在技巧与规律，再配之以恒心和毅力，必能于万众瞩目之下，笑谈风云，振臂一呼，应者云集。通过当众讲话的技巧训练、演讲能力训练、谈判能力训练以及辩论能力训练，让你快速抓住当众讲话的内在技巧和规律，从而成为其中的强者。

人际交往能力训练告诉你如何克服人际交往中的心理障碍，并掌握人际交往中的各种交往技巧，例如各种批评艺术、赞美艺术等，从而游刃有余地徜徉在微妙的人际交往世界中。

21 世纪的主旋律是创新，创新思维能力训练告诉你如何突破创新三个阶段中最困难的“创新思维”阶段，通过对想象力、联想力、直觉、灵感等的训练，自发地唤醒沉睡中的创造力，创造性地解决工作和生活中的各种问题。

管理学认为，所有产品都是管理的产物。一个公司的成败，管理占 80% 的决定因素。管理能力训练告诉你如何进行高效的管理，让你在不经意中就能管理到位。

销售能力训练帮助你认识到销售过程可能存在的问题，进而拥有良好的销售技能，为您个人、您所在的企业取得成功奠定良好的基础，从而带领您走向成功之路。

金钱不是万能的，没钱却是万万不能的。投资理财能力训练告诉你如何让你的财富“滚雪球”，告诉你如何通过理财积累财富、创造收益，同时规避风险。

通过本书的阅读，你可以寓教于乐，轻松达到学习目的，这也是本书编写的目的。

目 录

生涯技能训练：普及实用技能

第 1 课	魔鬼训练的起源	3
	什么是魔鬼训练?	3
	训练自己的敬业精神	4
第 2 课	击败痛苦：生涯技能的目标	16
	自我生涯设计与自我完善	16
	生涯技能与自我实现	21
第 3 课	成功者气质的开发	29
	品格决定成败	29
	目标决定成败	37
	行动决定成败	39
	习惯决定成败	42

当众讲话能力训练：会说话是一种资本

第 4 课	当众讲话的力量	49
	思想的狮子	49
	生命的甲盾	50
	信息沟通的渠道	51
	言之方可知之	52
	成功事业的催化剂	53
第 5 课	当众讲话的原则	55
	话由旨遣	55
	话因人异	58
	话随境迁	61

	话贵情真	65
第 6 课	当众讲话技巧训练	69
	信心训练	69
	口才训练	72
	语言训练	79
	体态训练	86
第 7 课	演讲能力训练	94
	演讲稿的写作	94
	演讲语言艺术	100
	现场演讲技巧	107
第 8 课	谈判能力训练	109
	谈判中的破题	109
	谈判的语言技巧	110
	谈判危机处理	114
第 9 课	辩论能力训练	118
	辩论要领	118

人际交往能力训练：有人缘好办事

第 10 课	克服人际交往的心理障碍	131
	自我训练，战胜孤独	131
	如何克服腼腆	132
	如何克服嫉妒	133
	如何克服猜疑	134
	如何克服偏见	136
	远离社交恐惧症	137
第 11 课	训练人际交往中的美感	138
	人际交往中的气质美	138
	人际交往中的服饰美	140
	人际交往中的礼仪美	142
第 12 课	准确地观察别人	151
	透过视线的活动看心态	152
	透过视线的方向看心态	152
	透过眼睛移动的情况看心态	153

	从眼神看对方心态	153
	从走路的姿势观察男人	154
第 13 课	积极地展示自己	155
	展现自己“是”成功者的形象	155
	展现自己可以信赖的形象	157
	展现自己心态积极的形象	163
第 14 课	人际交往中的批评艺术	168
	得体地指正别人	168
	批评他人的六个必须	170
第 15 课	人际交往中的赞美艺术	172
	吃不到葡萄，葡萄仍然甜	172
	步入误区，人命关天	173
	什么样的山，你就唱什么样的歌	175
	赞美要恰如其分	177
	切忌“哪壶不开提哪壶”	178
	细微处入手，润物细无声	179

创新思维能力训练：创造性解决问题

第 16 课	放飞“想象”的翅膀	183
	什么是想象力?	183
	培养想象力的方法	185
	想象能力训练	186
第 17 课	培养联想思维	190
	什么是联想思维?	190
	联想思维的方法	191
第 18 课	发展直觉思维	195
	直觉思维的重要性	195
	直觉思维的训练方法	196
第 19 课	培养灵感思维	199
	什么是灵感?	199
	培养灵感思维能力	200
第 20 课	培养发散思维	202
	什么是发散思维?	202

发散思维方法 203

管理能力训练：管理管到位

第 21 课	目标管理	209
	管理的定义	209
	管理的八大原则	211
	目标设定的 SMART 原则	213
	行政人员的目标设定	213
	公司目标与个人目标的关系	214
	设定检查点	215
	评估结果的使用	215
	如何做计划与方案	216
第 22 课	管好自己的时间	221
	时间是一项资源	221
	对待时间的正确态度	222
	时间管理的原则	222
第 23 课	领导统驭能力培养	224
	领导能力	224
	提升领导力	225
	沟通技巧	229
	激励技巧	234
	绩效考核技巧	245
第 24 课	团队能力管理	260
	团队的管理	260
	如何建设一个高效的团队	265
	如何扮演好一个团队成员的角色	266

销售能力训练：打造卓越的销售力

第 25 课	必备的素质训练	273
	形象是走向成功的第一步	273
	高效制作销售道具	275
	与众不同的素质	276

第 26 课	销售策划训练	280
	发现市场	280
	发现客户	281
	了解客户	284
	合理的销售方案	286
	恰当控制费用开支	287
第 27 课	如何应对拒绝	289
	如何成功地约见客户	289
	成为谈判赢家	296
	对症下药应对拒绝	299
	达成成功交易的秘诀	303
第 28 课	重视售后服务工作	307
	一项不可忽视的工作	307
	售后服务要到位	308
	学习客户调查	309
第 29 课	客户管理训练	311
	取得客户的好感	311
	有效管理扩大客户网	312
	运用客户信用分级制度	314

投资理财能力训练：让你的财富滚雪球

第 30 课	树立正确的投资理财观念	319
	没有最好的理财观，只有最适合自己的理财观	319
	树立正确的理财观	321
	戒贪，财富不是天上馅饼	322
	别跟风，不做盲目的“群羊”	325
第 31 课	玩转股票	329
	买公司，而不是买股票	329
	别把鸡蛋放在一个篮子里	333
	投资的是价值，不是价格	336
	长期持有，分享成长	341
	别走入投资的误区	344

第 32 课	让专家打理你的财富	349
	关于基金的不同种类	349
	你的资金，专家给你打理	353
	买基金，不是选银行	357
	基金也会跌吗？——关于基金的风险	361
	别折腾，长期持有收益才高	365
第 33 课	四两拨千斤的金融衍生品	369
	四两拨千斤的衍生品	369
	商品期货，底子不厚别伸手	372
	股指期货，你的股票有帮手	374
	权证，花钱买个选择权	377
第 34 课	把握房地产的涨跌规律	382
	租房更划算吗？	382
	买房决策是这样作出来的	384
	二手房，精打细算	387
	房贷，是不是沉重的壳	390
第 35 课	除了投资，还要这样理财	393
	规划孩子的教育	393
	作好税务筹划，保护收益	396
	保险，为你的人生撑把保护伞	399
	保障退休后的生活	403

生涯技能训练：普及实用技能

魔鬼训练走的是现实之路，传授的是各种实用技能。魔鬼训练创立之初，只是野蛮的、残酷的意志训练，更加偏重于耐力训练，带有些许宗教式的训练模式。随着魔鬼训练的不断深化，现在的魔鬼训练已转变为普及实用技能的训练。

第 1 课

魔鬼训练的起源

什么是魔鬼训练？

魔鬼训练营最早起源于古罗马的“斯巴达克训练”，风行于欧美。“二战”后在欧美和日本演变成课程。其宗旨是锻炼人的意志力、忍耐度、心智模式、团队精神、沟通能力和技巧，开拓创新能力和领导能力等。20 世纪 70 年代末至 80 年代初，这种培训形式开始引起企业界的注意，并从此迅速流行起来。如今，魔鬼训练已经风靡全球。魔鬼训练以其强调生存意志、重视自我激励、关注实用技能、普及商业理念的特色课程吸引了无数的社会大众，同时，以其各项训练随社会进步而灵活地调整知识，力求倡导最新成功技能的现实精神而为世人所追捧。

◎魔鬼训练最初的形式

魔鬼训练刚开始的时候，大多偏重于残酷的体能和耐力的训练，并且带有些许宗教模式的样式。这一阶段的魔鬼训练，过分强调体育性的训练，对于精神方面的需要关注较少。

当时，魔鬼训练偏激地认为，体能即是意志。魔鬼训练的组织者认为，人只有有了强壮的体魄、顽强的意志，才会具有强大的生命力。魔鬼训练最初进入欧美和日本时，为了更好地增强意志，冬天和夏天的训练完全不同。

冬天时，训练的内容包括在风雪中进行耐寒训练，让训练者裸身在严寒中抗争，以此来考察体能，从而通过培训耐寒能力来提高其抵抗力。有调查显示，许多儿童也在不断地加入到魔鬼训练中去接受风雪的考验。夏天时，训练的内容包括让训练者站在瀑布顶端，任凭烈日的暴晒。参与魔鬼训练的人们认为，只有经历最残酷的意志考验，才能领悟到生命的本质。

◎商业的介入

到了 20 世纪 70 年代末，不少企业家看到了魔鬼训练的商机，希望通过魔鬼训练培养出各个企业所需要的具有商业头脑的人才，而不单单是提高训练者的体能和意志

力。从此魔鬼训练开始走向实用技能的培训。商业元素介入魔鬼训练以后，魔鬼训练就实现了规模化，吸引了无数的公司领导。很多公司定期派遣大批员工接受魔鬼训练，魔鬼训练也从此风靡全球。

魔鬼训练最大的特点就是：凡是新的，都要拿来。如果专家认为，新的知识比旧知识更具有实用性和普遍性，就会毫不犹豫地弃旧换新，所以，虽然魔鬼训练开始得比较早，但是魔鬼训练的内容却在不断更新。正是因为这个原因，魔鬼训练也更加受欢迎。“物竞天择，适者生存”，当今社会的发展日新月异，知识的更新瞬息万变，我们只有去适应社会的变化，而不能让社会来适应自己，我们只有不断吸取新的技能才能成为生活的强者，这正是魔鬼训练的目的所在。

训练自己的敬业精神

如何让自己变得更优秀？如何让自己的努力发挥出更大的绩效？

敬业的工作态度可以帮你。一个人的成功不仅在于能力，从根本上讲，更在于态度和自我品质的形成。在这个社会上，你是作为人物出现，还是人才或是人手，都在于自己的选择。

比别人勤奋一点，就能超前别人一大步。个人能力与绩效的提升最能说明问题。老板可能没有看到你忘我工作的身影，但不会对你的进步视而不见。自我能力的提升，自我价值的增强，是你敬业精神的最好回报。

◎价值体现在敬业的态度中

每个职员都想获得老板的青睐。可是，怎样做才能给老板留下好印象呢？

表现你的敬业精神，是给老板留下好印象的最佳方法。如果说忠诚是职场的立身之本，那么，敬业这种最完美的工作态度，就是你出类拔萃的保障。

什么是敬业呢？敬业就是对所从事的工作和事业从心底里充满着敬畏、尊重和努力追求实践的态度，以及把工作和事业做好做强的实际行动。具体的表现为忠于职守、尽职尽责、一丝不苟、全心全意、善始善终等职业道德，其中融合了一种使命感和责任感。这种道德感在当今社会得以发扬光大，使敬业精神成为一种最基本的做人之道，也是成就事业的重要条件。

任何老板都喜欢自己的员工对工作兢兢业业，具有敬业精神。具有敬业精神对自身的发展影响深远，一方面可以借此提高自己的业务能力，为未来的发展打下良好的基础；另一方面可以使老板满意，给他留下好印象。如果缺乏敬业精神，整天懒懒散散拖拖拉拉，这只会加深老板对你的不满，有百害而无一利。

在工作面前，态度决定一切。没有不重要的工作，只有不重视工作的人。不同的态度，成就不同的人生。因为，有什么样的态度就会产生什么样的行为，而行为决定

结果。我们既然从事这种职业，就应该竭尽全力，积极进取，尽自己最大的努力，去做好它，去完成它。工作态度决定一切，积极地面对生活，敬业的工作态度会让你的成功很快来临。

对企业忠诚和工作积极主动是企业最欢迎的。因为一般来说，人的智力相差不大，工作成效的高低往往取决于对工作的态度，以及勇于承担任务及责任的精神。在工作中尽职尽责、满怀热情的员工，其成效必然较高，因此受到公司老板和同事们的器重和信赖。

具体说来，踏踏实实地工作是你敬业精神的基本表现。但是除此之外，你还需要注意其他一些做法，它们也可以表现出一个人的敬业精神。

首先，对工作要有耐心、恒心和决心。任何事情都不是一蹴而就的，因此，在工作中要做到不计较个人得失，勇于吃苦耐劳，踏实肯干。不可只凭一时的热情、三分钟的热度来工作，也不能在情绪低落时，就马马虎虎、应付了事。老板认为有这种表现的员工是靠不住的。当老板吩咐你做一件事的时候，一定要坚持到底，再苦再累都要尽力把它完成好。

另外，要学会巧干。做事是要讲求效率的，虽然有时你在工作中踏实肯干，但是本来需要一个小时就能完成的工作，你却干了三个小时甚至更久，这同样也不会让老板对你有好感。对于工作，老板往往不看重你撒了多少次网，关键是注重你的网中有没有鱼，有多少鱼。因此，对工作不仅要苦干还要学会巧干。有很多人看起来工作很认真，每天都兢兢业业、埋头苦干，但忙忙碌碌的就是没干出多少成绩。勤勤恳恳工作的敬业精神，并不是不要求工作的效率和方法。苦干是老板喜欢看到的，但老板更喜欢巧干、高效率的员工。

此外还要学会说话。作为员工的你在埋头苦干的同时，不要像个“闷葫芦”一样一言不发。不但要会干、还要会说，要采取巧妙的方法让老板感到你在背后付出的努力和艰辛，也让老板感到你的确是一个勤奋敬业的好员工。

比尔·盖茨在被问及他心目中的最佳员工是什么样时，他强调了这样一条：一个优秀的员工应该对自己的工作满怀热情，当他对客户介绍本公司的产品时，应该有一种传教士传道般的狂热。热爱你的职业，敬重你的职业，把你的职业当成你的事业，始终以旺盛的精力、高涨的热情、扎实的作风投入到工作中去，真正做到敬业。你会发现自己的价值在工作中得到了充分的体现，你会享受工作，享受自我。

喜欢自己的工作，敬重自己的工作，才会全心全意地投入，才会不厌其烦地想要把它做好。只有全心全意、尽职尽责地工作，才能在自己的领域里出类拔萃，这也是爱岗敬业精神的具体表现。不能满足于普普通通的工作表现，要做就要全力以赴，做到最好，这样才能成为企业里不可或缺的人物，成为老板最青睐的人物！

◎让工作的结果超出报酬

有一本流行一时的书讲了一个道理：不功利的人往往会更为顺利地获利。

原因很简单：功利的人常常在追逐功利的过程中丧失原有的目标，而不只盯着“利”字的人因为排除了功利的干扰，反而能做出更加正确的判断。尤其是，这种品格常常会化为脱俗的人格魅力，极容易令上司欣赏。

有一个偏远山区的小姑娘到城市打工，由于没有什么特殊技能，于是选择了餐馆服务员这个职业。在常人看来，这是一个不需要什么技能的职业，只要招待好客人就可以了，许多人已经从事这个职业多年了，但很少有人会认真投入这个工作，因为看起来实在没有什么需要投入的。

这个小姑娘恰恰相反，她一开始就表现出了极大的耐心，并且彻底将自己投入到工作之中。一段时间以后，她不但能熟悉常来的客人，而且掌握了他们的口味，只要客人光顾，她总是千方百计地使他们高兴而来，满意而去。不但赢得顾客的交口称赞，也为饭店增加了收益——她总是能够使顾客多点一至两道菜，并且在其他服务员只照顾一桌客人的时候，她却能够独自招待几桌的客人。

就在老板逐渐认识到其才能，准备提拔她做店内主管的时候，她却婉言谢绝了这个任命。原来，一位投资餐饮业的顾客看中了她的才干，准备投资与她合作，资金完全由对方投入，她负责管理和员工培训，并且郑重承诺：她将获得新店 25% 的股份。

现在，这个小姑娘已经成为一家大型餐饮企业的老板。

在工作与生活当中，我们常常可以听到这样的话：“凭什么要我做这做那，一个月才给我这么一点钱。”“这不是我的事，让张三去做吧。”“差不多就行了，是公司的事，又不是我自己的事情。”

很多人都认为工作是为老板做的，就像年少时认为学习是为老师学的一样。现在你知道了学习是为自己，不是为老师。可是，你知道工作也不是为老板做的吗？你能否做到领一份薪水做双份工作？

总是斤斤计较自己付出的人，他们最大的误区就是始终抱着“我不过是为老板打工”的工作态度。他们认为，工作就是一种简单的雇佣关系，做多做少，做好做坏，和自己没有多大的利害关系，反正自己的工资就是那么多。超出自己工作范围的工作与自己无关。这样的工作观念让无数人错失了人生中宝贵的机会，等到人生已经没什么希望的时候就不断地埋怨自己所在的企业。

齐瓦勃出生在美国的乡村，只接受过很短的学校教育。15 岁那年，家中一贫如洗的他到一个山村做了马夫。然而雄心勃勃的齐瓦勃无时无刻不在寻找着发展的机遇。三年后，齐瓦勃终于来到钢铁大王卡内基所属的一个建筑工地打工。一踏进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做同事中最优秀的人的决心。当其他人在抱怨工作辛苦、薪水低而怠工的时候，齐瓦勃却默默地积累着工作经验，并自学建筑知识。

一天晚上，同伴们在闲聊，唯独齐瓦勃躲在角落里看书。那天恰巧公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻开了他的笔记本，什么也没说就走了。第二天，公司经理把齐瓦勃叫到办公室，问：“你学那些东西干什么？”齐瓦勃说：