

中国式魔鬼训练

中国企业的西点军校：

把个人锻造成铁人——战无不胜！

为企业打造特种兵——攻无不克！

张志诚◎著

企业特种部队训练营

塑造
鹰一样的个人
打造
雁一样的团队

中国致公出版社



中国式魔鬼训练

中国企业的西点军校：

把个人锻造成铁人——战无不胜！

为企业打造特种兵——攻无不克！

张志诚◎著

企业特种部队训练营

塑造
鹰一样的个人
打造
雁一样的团队

中国致公出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

中国式魔鬼训练 / 张志诚著. —北京: 中国致公出版社, 2009.4

ISBN 978-7-80179-803-9

I. 中… II. 张… III. 企业管理—职工培训 IV. F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第049772号

中国式魔鬼训练

作 者: 张志诚

责任编辑: 维 民

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路11号 电话: (010) 66168543
邮编: 100120)

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

印 数: 1—8000

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 13.75

字 数: 160千字

版 次: 2009年5月第1版 2009年5月第1次印刷

ISBN 978-7-80179-803-9

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究



前言



在面临空前的金融危机下，我们会发现，一个人孤军奋战，很容易身陷困境，一个团队并肩走，很容易克服困难；在面临空前的经济寒冬下，我们不要做因不会相拥取暖而被冻伤的刺猬，而要做善于抱团作战相拥取暖的狼。

在经济越是艰难的时候，在企业经营越是艰难的时候，越是需要团队精神。团队精神不是与生俱来的，更多的是后天的培养。就团队精神的培养而言，当首推魔鬼训练。

几十年来，美国陆军及其他部队、NBA球队等都接受过魔鬼训练。美国企业界人士也以接受过魔鬼训练为荣。当有记者问克莱斯勒公司前总裁李·艾柯卡先生如何训练及培养职业人才时，他说：“送他到魔鬼训练工厂接受历练，这是被证明过的捷径。”李·艾柯卡的话表明，魔鬼训练在锻炼人的能力及团队精神方面确实有其独到的地方。

人都有自己的盲点，都有自己的性格缺陷。我们身边有很多人，他们不是不能，而是无法突破自己。

我们常常在电视、电影中看到，当一个人经历了生死或者人生重大变化之后，整个人会有很大的改变，会变得更珍惜生活，更开朗，更奋进！那是因为人生的某种重大变化触动了他的心灵，甚至是改变了他的心智模式；改变一个人的





心智模式，他的行为就会跟着改变。魔鬼训练不是教你该怎样做事情，也不是教你专业方面的技术，因为一个人是否生活得好工作得好，关键在于这个人的思想或观念。一个人的行为源于他的观念，源于他对事物的看法，改变一个人的观念才能改变一个人的行为。魔鬼训练通过一系列有方向性、有策略性的过程，洞察被训练者的心智模式，向内挖掘潜能，向外发现可能性。

把人生未经历但有可能经历的种种遭遇以活动或游戏的形式体现，让人在活动或游戏中感悟人生的道理，把未来将要体验的真实人生提前体验和感悟，减少犯错误或走弯路的可能性和几率，当然还可以彻底感悟过往人生正确的或错误的思想和行为，改变以前的诸多坏习惯和坏毛病，使自己变得更优秀。魔鬼训练让大家在团队中信任自己的伙伴，相互协作，为共同的目标而不懈努力，为企业打造出富有战斗力的和谐团队。

2008年年初的南方冰冻雪灾，5·12汶川大地震，北京奥运会等已经完全体现了中华民族强大的凝聚力，彰显了中国人的团队精神，相信中国人不是没有团队精神的一盘散沙。

在未来的道路上，我们将一如既往地以锻造战无不胜的铁人，打造攻无不克的企业特种部队为己任，为中华民族的团结一致，为中华民族的繁荣昌盛而努力奋斗。

张志成

2009年3月

Contents▷▷▷

导 读：什么是魔鬼训练 /1

第一章 潜 能 激发无限潜能

企业间竞争的真正核心

——优秀人才从何而来 /15

如何超越你的竞争对手

——超越竞争对手的终极秘诀 /17

建立学习型组织

——建立学习型组织的五个步骤 /21

链 接：学习的六大步骤 /23

什么是潜能

——如何激发无限潜能 /25

魔鬼训练能激发人的潜能

——“四指抬人”游戏 /29

突破观念

——“连点”游戏 /33





潜意识 and 表意识的关系

——“遵从”游戏 /37

链接：参加魔鬼训练营的几种心态 /39

第二章 成功 塑造鹰一样的个人

塑造鹰一样的个人 /45

链接：猎人学校 /47

什么是“成功”

——你对成功的定义是什么 /49

观念决定成败

——改变结果先改变观念 /52

人脉就是钱脉

——问自己：交对朋友了吗 /54

如何建立人脉 /57

寻找搭档的重要性

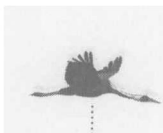
——“寻找搭档”游戏 /62

付出与回报 /66

做个有感恩的心的人

——“感恩的心”游戏及游戏心得 /69

链接：《感恩的心》的由来 /78





人与人之间的关系到底是什么

——“生命之旅”游戏及游戏心得 /80

珍惜生命，活在当下

——“自我冥想”游戏 /88

目标与方法的关系

——“目标与方法”游戏及游戏心得 /92

生命中的核心目标

——怎样实现目标 /102

链接Ⅰ：目标是什么 /106

链接Ⅱ：目标不能实现的原因 /107

做工作和生活的挑战者

——“打击心中的魔鬼”游戏及游戏心得 /109

第三章 团 队 打造雁一样的团队



打造雁一样的团队 /117

什么是团队精神 /119

团队建设之前先进行角色确认

——“角色确认”游戏 /122

团队精神从“信赖”开始

——“小信赖”游戏 /129



人生舞台从“大信赖”开始

——“大信赖”游戏及游戏心得 /131

团队精神之旅

——“风雨同舟”游戏及游戏心得 /135

市场竞争的实战演练

——“报数”游戏及游戏心得 /139

钢铁是怎样炼成的

——“锯木”游戏 /145

如何打造有战斗力的团队

——打造团队的十一个关键 /149

领导人怎样选人

——选人的四大原则 /159

领导人如何用人

——五种不同的人，五种不同的用法 /162

领导人如何激励员工

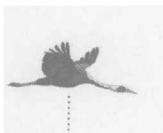
——激励员工的四大要素 /165

领导人最要做的事是什么

——领导最需要做的三件事 /171

领导人的角色是什么

——领导人如何扮演好五个角色 /173





第四章 行 销 魔鬼训练和行销策略

行销与魔鬼训练 /179

什么是行销 /182

创意行销赚大钱

——快速倍增利润的三大法则 /184

行销的三个目的是什么

——行销的三个目的 /188

行销的六大要素是什么

——行销的六大要素 /192

服务胜于销售

——做好服务的九大方法 /200

后 记 /207





导读：什么是魔鬼训练

一、什么是魔鬼训练

魔鬼训练是引用美国海军陆战队的特训精神与技术，在强烈的执行到底的氛围下学习、应用并体会，以达到迅速调整的一种高效培训模式，由于整个学习过程比较艰苦而且要求十分严格，因此被称为魔鬼训练。

20世纪70年代末至80年代初，魔鬼训练由于其显著的有效性开始引起企业界的注意，并迅速流行起来，特别是二战后在欧美和日本。最初，魔鬼训练的重点是培养个人能力，如今，魔鬼训练的重点已转向培育团队合作精神和合作技巧上。

在魔鬼训练看来，知识和技能只是有形的资本，强烈的进取心、顽强的意志和良好的团队合作精神则是一种无形的力量。

在魔鬼训练看来，掌握一流的知识和技巧不一定能创造一流的业绩，拥有坚定的信心、雄心、决心、恒心和责任心，拥有超强的执行力、凝聚力、意志力、耐挫力、创造





力，才会成为行业顶尖人物！正如苏轼所说：“古之成大事者，不唯有超世之功，亦有坚忍不拔之志。”

孟子早就讲过：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能也。”要想取得超过常人的业绩，非得受常人所不能受之苦。

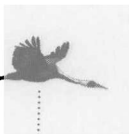
在欧美和日本的魔鬼训练中，魔鬼训练是“磨炼之路”，需要近乎野蛮、残酷的意志训练，而魔鬼训练又是“现实之路”，传播立刻实用的知识，因而魔鬼训练被人称为“超人之路”，它是一种超越常人生理极限和心理极限的训练模式，其宗旨是锻炼人的意志、心智和团队精神。受过魔鬼训练的人，通过炼狱般的煎熬与训练，再次回到自己的工作岗位时，几乎能自发地唤醒其超人般的自信心和创造力。

在国际上，魔鬼训练以美国和日本最具代表性——

日式魔鬼训练：在日本企业界，魔鬼训练已逐渐发展成为强化自我、克服障碍、重塑人格、培养意志的法宝，收费也极为昂贵，而且对学员的入学选拔条件极为苛刻，并非有钱就可以加入，上课的人需提前半年排队申请。正是它的严格才能体现它的有效性。大量的中小企业家就是通过“魔鬼训练营”成为了当今日本著名的企业家。

日式魔鬼训练相比较美式魔鬼训练，更侧重于体能和意志力方面的超强度训练。

关于日式魔鬼训练，这里还有一个故事。

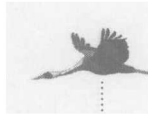




日本著名企业家松下幸之助在创办松下电器初期，有一天，他发现在他的员工中，有两个人来得早走得晚，工作态度非常棒，在他的记忆中，以前这两个人不是这样子的。松下幸之助感到奇怪，就问他们：请问你们两个到底吃了什么神丹妙药，会有这么大的改变？他们说：我们没有吃神丹妙药，也没有遇到世外高人点拨教导，我们只是听了一套魔鬼训练营的课程。这更引起了松下幸之助的好奇心，他开始深入了解，最后他发现这个魔鬼训练营果然很棒，在打造团队精神、调整员工心态上有立竿见影的效果。他想，如果松下电器公司的员工都能参加这样的培训，效果将不同凡响，于是他决定投资建立魔鬼训练基地。

但由于日本人的顽固性和不要命的精神，魔鬼训练在日本变得特别残酷，过犹不及。它虽然没有对魔鬼训练营的培训项目做过多的延伸，可是也留下了许多负面的东西。魔鬼训练使日本多诞生了几家医院，因为魔鬼训练使人在残酷训练中意外受伤。由此可知他们的训练残酷到何种境地。

在日本有一套训练科目，叫做“旷野狼”——为了锻炼一个人坚强的意志力，把一个人身上的衣服全部脱掉，在冰天雪地里站立，一站就是三天。我们普通人能站够三个小时都不容易，“旷野狼”训练中却让人站三天，这几乎超越了人的生命极限。他们这样做的目的是锻炼人的体能及意志力，意愿不错，却过于严厉。





与日式魔鬼训练略有不同，美式魔鬼训练主要突出超常规，特别注重启迪人的智力，转变人的思维方式，挖掘人的潜能。

哈佛大学、斯坦福大学长期以来一直把魔鬼训练作为工商管理专业本科生和MBA的保留课程，这些课程从内容上大致可以分为魔鬼记忆、魔鬼思维、魔鬼决策和魔鬼创新四大类。

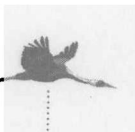
20世纪60年代，为了提高中国女排的水平，原国家体委特意请来了日本女排教练大松博文。大松博文教练在训练日本女排时曾用到魔鬼训练，使得日本女排实力剧增，当时日本女排如日中天，号称“东洋魔女”。大松博文来到中国，也把魔鬼训练带到了中国。他的魔鬼训练让中国女排脱胎换骨，使她们在战术和毅力上突飞猛进。后来袁伟民带领中国女排首次登上世界冠军的领奖台，这里面应该也有魔鬼训练的贡献。

二、魔鬼训练的特点

魔鬼训练集行为心理学、成功潜能学、NLP神经语言学、性格解析学、素质教育学为一体，运用声、光、电、多媒体技术，采取催眠、暗示、观摩、分享手段，通过疯狂讲授、恐怖体验、力量互动、激情演练的方式，使学员在短时间内情绪激昂，心灵震撼，超越自我，突破极限。

1. 在体验中学习

魔鬼训练不是教你死记硬背某种规则和方法，而是训练你怎样破除思维定式的束缚，启发你改变传统的思维方式和





规则，引导你进行全方位的思考和创新。在教学方式上，魔鬼训练以做游戏、趣味讨论和模拟训练为主，不搞填鸭式的灌输。

“阅读的信息量，我们能记得10%；听到的信息量，我们能记得20%；但所经历过的事，我们却能记得80%。”体验式学习以“现场经历”的方式提升学习效果。

中国古代哲人曾说过：我听，我忘记；我看，我记得；我做，我学到；我教，我掌握。现代哲人也说：实践出真知。随着体验式训练（从学员的角度来讲，就是体验式学习）这种教与学相得益彰的教育模式的复兴，我们将重新体会到——学习是一种莫大的乐趣！

一般的教育训练课程着重于在短期内将个人或组织的突破推向最高点。通常，此种状态不易维持，成长曲线可能经过时间消磨而下降。回到工作岗位上后，身心不再处于巅峰状态，训练的成果会出现漏失，造成不小的落差。这就出现了我们常说的那种情况：听课激动，想想感动，回到工作岗位基本都不会动。

国外的一个培训大师说过，激励一个人最好的方式就是去体验。爱过方知情深，喝过方知水暖。

学游泳，必须下到水里，通过本人亲自体验，才能学会游泳。没下水，再高明的老师，即使是世界游泳冠军，有泳坛“外星人”之称的菲尔普斯也无法教会你游泳。教练可以教给你所有游泳的招术、技术，甚至是优美的姿势，你学到了所有的技术，但如果你没下水去游，你依然不会游，所以





下水是学游泳最重要的方式。同样，魔鬼训练通过难忘的时间，让你重新回顾你的人生剧本，进行心灵的洗礼；通过科学的、正确的引导，发现你从来没有发现过的人生真谛，让自己真切地感悟过往人生。在学习和体验过程中，自己仿佛经历了曲折动荡的一生，眼睛似乎变得明亮，心情似乎变得轻灵，对世界、对社会、对他人、对自己有了更深层次的理解和信念。在此过程中，我们体验到“开放”的巨大影响，体验到爱与信任的巨大力量，体验到积极对于人生的重大意义。

2. 对压力、忍耐力、纪律、荣誉、言行一致等观念始终不渝的训练

在魔鬼训练营中，从白天到黑夜让所有的学员做各种活动、游戏，让他们完成各种认为不可能完成的任务。这里每一关都是鬼门关，每一关都充满荡气回肠的艰辛磨炼、困顿忍辱的险阻难关，苦尽甘来的感人情节。它使学员更深刻地理解团队的力量，培养每个学员承受压力与缓解压力的能力，增强团队成员个人的忍耐力，进一步树立团队成员强烈的荣誉感与归属感。

3. 魔鬼训练强调学员在“做”中学习

我们都知道，当我们不了解他人的感受时，即使我们有很好的见解，我们也很难说服他人。我们常说，这个世界上有两件事最难，一是把别人口袋里的钱拿过来，二是把自己的想法放进别人的脑袋，而且还要让别人心甘情愿。研究资料表明，传统课堂式学习的吸收程度大约为25%，而学员





参与实际操作的体验式学习吸收程度高达75%。魔鬼训练正是一种典型的体验式训练，其重点是在学中做，在做中学。魔鬼训练的最终目的是让学员在游戏和活动中自我感悟，自我改变，并学以致用，将课程中学到的东西应用到工作中。它要求培训师有深厚的理论知识和实践能力，具有高超的引导和掌控能力。如果缺乏专业培训师的指导及建议，则很难达到理想效果。

三、魔鬼训练的效果

魔鬼训练营风靡世界几十年，全球数以万计的人从中受益。它造就了无数亿万富翁和卓越领导人。参加魔鬼训练的各界知名人士有：美国福特汽车公司前总裁福特，克莱斯勒公司前总裁李·艾柯卡；潜能激发大师安东尼·罗宾；拯救美国哈雷摩托车公司的总经理特林克；销售训练大师汤姆·霍普金斯；好莱坞著名电影明星阿诺·施瓦辛格；世界一级方程式赛车手迈克尔·舒马赫；美国著名球星迈克尔·乔丹等。

很多世界500强企业也因魔鬼训练而获益，如美孚石油公司、IBM、宝洁公司、国泰航空、爱立信等。甚至有很多国际企业把魔鬼训练引进为内训课程，要求每位员工把魔鬼训练当作必修课程之一。在中国大陆，有数千家企业因魔鬼训练而取得卓越成就，有数百万企业界人士因魔鬼训练而改变命运。

魔鬼训练的培训对象适用于各大、中、小型企业老板，各公司培训部经理及人力资源部经理、保险销售经理、市

