

慧田智业集训中心核心读本

面向社会 公开发行

中国智业训练

赵菊春

新世纪中国团体与个人的全能教育

成为强人或超人是生者的神圣权利

向自己的
生命发出雷电般的挑战



中国物资出版社

中国智业训练

赵菊春

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国智业训练/赵菊春编著. —北京:中国物资出版社,1999

ISBN 7—5047—1516—6

I. 中… II. 赵… III. 企业文化—研究 IV. F270—052

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 24870 号

书名	中国智业训练
编著	赵菊春
发行	中国物资出版社
出版	中国物资出版社
经销	新华书店
印刷	北京奥隆印刷厂
规格	850×1168 毫米 32 开本 16 印张 380 千字
版次	1999 年 1 月第一版
印次	1999 年 1 月第一次印刷
印数	1—10000 册
书号	ISBN 7—5047—1516—6/F·0558
定价	25.00 元
地址	北京市西城区月坛北街 25 号
邮编	100834

(版权所有,翻印必究)

前 言

何为智业训练？这是本书首先需要解答的一个问题。智业，故名思义，智慧、智力；训练：培训、开发。笼统地说，指一切潜能的开发。它属于成功学的范畴。

关于潜能的训练和开发，国外早已是司空见惯之事，几乎人人都认同它的存在和作用。日本有鼓气学校和魔鬼训练营，美国有风靡全球的卡耐基、拿破仑·希尔的学术倡导和研究；德国则有智囊公司、创意训练中心等。这一切都已为世人所瞩目，完全可以说，它们是西方资本经济飞速发展的重要因素之一，也是当今西方文明称霸全球的主要内因之所在。

我们中国，是有着堂堂五千年文明的泱泱大国，历史悠久，渊源流长。然而遗憾的是，直到今日，却没有一个完整的成功学体系。我们的文化，倡导的是“诗、书、礼、义”以及“中庸之道”，但缺乏个性的引导和培养，更缺乏抗争及叛逆精神的塑造和推崇。这或许正是近百年来东方文明殒落的根源之所在。

由于我个人特殊的磨难经历，加上从事成功激励教育事业多年，我深深地认识到，强国需先强本，一个民族若想站起来，必须首先给这个民族的人注入一种自强不息的精神。你得先有这种强烈的愿望，才会有实现的可

能。而在这个过程中，如何才能站起来，即如何成为一个强者，是至关重要的。

《中国智力训练》解答的就是这个问题。什么样的人才是强者？我认为智力出众智慧过人，充分发挥出了自身潜能的人，就是强者。强者的具体表现，首先在于他的悟性及实践操作能力。只会在纸上谈兵，即使满腹经纶知书达礼，也无异于废物。而一心只想成为一个跟头翻十万八千里的孙悟空，那也不现实，因为那只是幻想的悲剧性产物。

出于对国家对民族的朴素的责任感和使命感，在经过多年的借鉴及研究之后，并结合我自身多年的努力及拼搏的实践经验，我确立了“挑战人生，超越生命极限”的理念，致力于研究“唤醒人类生命中沉睡的潜能”，这一课题，并以此作为自己终生的目标和追求。

这里，我想对我所创立的“中国智业训练”体系作几点补充性说明。

一、中国智业训练，包括团体训练和个人训练两大块。团体中又包括企业、政界、军界、文艺界和体育界等社会各界。所以，中国智业训练实际上是对于整个社会组成部分而言的，各阶层都实用。

二、内文中所设的几十个互动式训练方案，我都一一注明了适用对象和范围，分高级、中级和低级，这是为了防止读者盲目去照搬训练。因为每个人的身体状况、生活条件和工作环境都不同，信仰和人生观也不同。望

读者在自身条件允许下选择能够承受得了的训练课目去训练。

三、一切训练,内在因素是主要的,观念的变化导致行为的变化,行为的变化产生不同的结果。我是个注意实践讲究结果的人,结果是最终的衡量标准。在此,我不妨以公式的形式加以说明:“观念——行动——结果”。

中国智业训练,是个全新的概念,也是我从实践到理论而创建的一门独立理论体系。当然,检验它的标准,也只有最终回到实践中去,那么,是非曲直只好暂且不去评说,因为读者将是最终的权威评判员。

1999. 2

目 录

第一进程 团体训练原理 (3)

财富的力量可以改变一个团体的基本构架。团体的最高运作状态是：奉献、效忠、服从，只有通过严酷训练才能够实现。

课题一 训练概述

课题二 训练计划

课题三 训练评价

团体训练评价办法

团体训练的评价结论

第二进程 训练的基本模式..... (25)

习惯会诱导你进入天堂,也会诱导你走进地狱,它既是温柔的女神,也是狰狞的恶魔。

课题一 目的与模式

例会训练

演讲训导

观点改变的激励

超越巅峰的训练

脱胎换骨训练法

课题二 训练师的素质

身体素质

心理素质

知识结构

体态与风度

肢体语言

语言魅力

人格魅力

台风稳重

课题三 训练前的准备工作

场地选择

时间确定

后勤工作

辅导老师的培训工作

摸清职员的基本情况

课题四 独特的人场形式

自由式

和风细雨式

晴空霹雳式

阴森恐怖式

- 课题五 其它注意事项
训练要循序渐进
兴奋刺激要适度
符合国情民俗

第三进程 团体文化…………… (49)

管理是一个团体的生命，文化是团体的灵魂。

理念的确立以及执行的效果，决定着团体的未来
进程和成败。

- 课题一 团体文化发展
课题二 经营理念的训练
精神和信仰
行动和思想
课题三 新型文化构架
心情愉快
建立新的伙伴关系
学习就是资本和效益
让队员获得自由

第四进程 自信心训练…………… (85)

自信心是通往成功彼岸最坚固的桥梁。

真正能打败你的只有你自己，一切外力对你的成

功的影响其实是微不足道的。

你有必胜的信心，那你已经胜利了一半。

一切胜利唯存于心。

课题一 创造奇迹

自信是成功的先导

课题二 克服自卑的训练

自卑感的产生

创造自信的气氛

保持个性本色

清除恐惧心理

克服畏难思想

利用服饰建立自信

课题三 建立自信的具体训练方法

挑前面的位子坐

训练正视别人

把走路的速度加快 25%

训练当众发言

训练咧嘴大笑

训练怯场时道出真情

自信培养自信

做自己能做的事

第五进程 激发潜能训练 (139)

一个人的实际能力可以被预知，但一个人的潜能

却是无法估量的。

你总是像一头沉睡的雄狮。只有向自己的生命发出雷电般的挑战，才能爆发出无穷的力量。

课题一 自我激励

激励从自己开始
用激励别人的原则激励自己
适时评估与检测
天天为自己加油鼓气
用别人的眼光来要求自己
自我激励的基本步骤

课题二 激励员工

什么是激励
激励的有效方法

课题三 建立与队员的沟通渠道

沟通艺术
如何进行有效沟通
测验你的听力
全心全意聆听
协助对方说下去
要学会听出言外
用心听，但不急于判断
心理的空气
有效的父子间沟通

课题四 表达要讲技巧

第六进程 工作态度训练 (213)

工作态度既是一种能力，也是一种效率。更是一种精神。团体和个人缺一不可。

坚定的信仰、强烈的责任心以及荣誉感，是团体生存的基础，也是成功发展的前提。

课题一 信仰训练

事业就信仰

重视责任

团体荣誉感

课题二 态度训练

激情使人投入

人贵在热忱

虚心学习，永保斗志

课题三 进取意识训练

忧患意识使人奋进

挫折是进取的动力

天下无难事

第七进程 时效观念训练 (253)

时间就是金钱，时间就是效率，时间就是生命。

重要的不是做一件事情要花多少时间，而是有多少不受干扰的时间。只有集中精力，全力以赴去完成工作，时间才能得到充分利用和合理支配。

- 课题一 时间的价值
- 课题二 时间意识训练
- 课题三 节省时间训练
- 课题四 科学休息训练

第八进程 领导的自我训练 (285)

一切都处在运动当中，企业更是如此。倘若你不能适应现在，你的企业就将萎缩或淘汰；倘若你不能适应将来，你的企业就不会有发展和壮大。这是矛盾的现实。解决这一矛盾的唯一办法，就是不断地加强自身的训练，让自己也始终处于运动和提升的状态。

- 课题一 团体的灵魂——领导集团
- 课题二 志向的训练
 - 勇往直前
 - 战胜失败
 - 坚信自己定能成功
- 课题三 领导素质训练
 - 创新精神训练
 - 竞争胆识训练
 - 思考和判断力训练
 - 包容心的培养
- 课题四 决策能力训练
 - 系统决策思维训练
 - 系统分析方法训练

超前决策能力训练

课题五 沟通能力训练

第九进程 团队精神训练 (349)

如果每一个队员都充满了高昂的斗志和顽强的拼搏精神，那么这个团体将富于创造和强盛，让每一个队员感到他是团体的主人，他们才会自觉地服从于团队组织，并积极维护团队的利益。

课题一 团队的引入

课题二 团队的组建

初期小团队活动

组建有效的团队

团队发展的几个阶段

团队与信息交流

课题三 团队精神与士气

拥有感和归属感

保持欢愉，注意气氛

激发队员的团队精神

诚正：领导才能的中心点

互信：表示真诚的基础

尽量“施予”，不是“接受”

课题四 团队精神的培养

人际关系重在协调

设立竞争对手，激发向心力

让下属明了你的困境
给下级以信任
认真听取反对意见
强化“自己人”意识
营造舒适的工作环境
营造积极向上的环境
杜绝谣言的传播
谎言使你失去信赖

课题五 训练一支常胜队伍

正确教导，如影相随
将训练融入日常生活
态度随和，容易亲近
经常和队员作个别谈话
多肯定别人的成绩
适度责备
惩罚意在教育
制度、纪律不能随意

第十进程 营销技能训练 (411)

百折不挠的意志和韧性，决胜千里之外的本领和技能，群雄角逐的竞争意识，是营销人员走向成功之路的强大动力。

课题一 营销素质训练

课题二 与顾客建立良好关系训练

课题三 广告营销训练

课题四 营销技巧训练

薄利多销营销术

借冕播誉营销术

狐假虎威

悖理而行

大行善事

暴露缺点

信誉至上

附录 企业训练案例分析

课题一 大通曼哈顿银行

课题二 鲍洛奇的“南面之本”

课题三 成交亿万日元的人

课题四 麦当劳的领导们

课题五 王永庆的训练艺术

中国智业训练

赵菊春

中国物资出版社