

当代成功学优秀范例

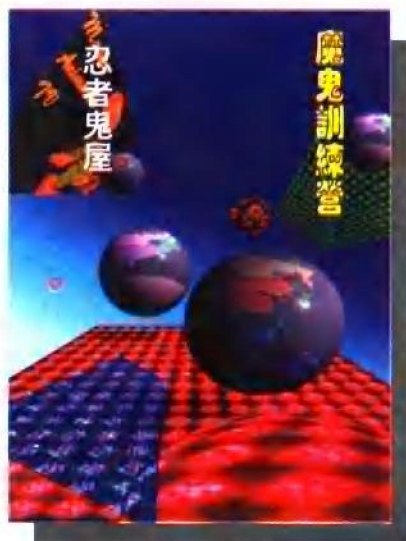
强调生存意志
普及商业理念
关注实用技能
强化心理素质

★成功之路★

RIBEN
MOGUIXUNLIAN

日本魔鬼训练

当代新兴的成功学强调大学里学不到的商业风范和创意理念，强调管理能力和推销能力的再教育，目的是“调整知识、调整精神、重新上路”。日本魔鬼训练营是当代训练管理人士的大本营，其宗旨是培养交涉高手和商业竞争强者。故人们把该训练营称为当代高效率人士的摇篮之一。



中国城市出版社

日本魔鬼训练

张万新 编

中国城市出版社

(京)新登字 171 号

图书在版编目(CIP)数据

日本魔鬼训练/张万新编. —北京:中国城市出版社,1997.7

ISBN 7-5074-0924-4

I. 日… II. 张… III. 劳动力-培训-方法-日本 IV.F249.313.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 11584 号

中国城市出版社出版发行

(北京朝阳区和平西街 21 号 邮编:100013)

电话:64235833 传真:64238264

责任编辑:李青

封面设计:老亚 责任印制:王质麒

北京市友谊印刷经营公司印刷 新华书店经销

1997 年 6 月第 1 版 1997 年 11 月第 2 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:17

字数:423 千字 印数:32001—38000 册

定价:29.80 元

魔鬼训练

- ◎学习的个性
- ◎忍者鬼屋
- ◎策划
- ◎请走直线
- ◎高手调整生活
- ◎实现策划

**真正的幸福像真理一样，
常常掌握在少数人手里。**

写在前面

久享声誉的魔鬼训练,首创于日本,如今风靡全球,被称为“超人之路”。魔鬼训练以其强调生存意志、重视自我激励、关注实用技能、强化心理素质、普及商业理念的特色课程吸引着自强不息的人们,更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为众多自强者所称道。

受过魔鬼训练的人,通过地狱般的煎熬与磨炼,踏入社会,几乎自发地唤醒了超人似的自信心和创造力。值得注意的是,他们中间很多人都自愿回来,因为新的训练项目等着他们,谁也不愿错过再教育机会。他们发现,每门课程所增添的新内容正是他们现实生活中最需要的技能。

魔鬼训练走的是现实之路,传授的是立刻实用的知识。它之所以方兴未艾、历久弥新,主要因为其倡导的学习精神吻合了时代趋势,顺应了时代在生活型态方面的要求,充满了崭新的实验,正逐渐演绎出本时代最具代表性的成功哲学,统御多年的存在主义和实用主义将被取代,而再教育主义将盛行,成为时代主流思想。

以往,学习仅限于学校教育,一般人已习惯于认为只有未成年人才学习,到就业时,学习就终止了。但是,现实生活的急剧变化、信息的高度密集,使旧的学习方式不再能满足和应付新的生存危机。人们发现,再也不能仅靠未成年时学到的浅显知识渡过漫漫生涯,就业不再是学业的终止,为自己的头脑充电是不可停止的,学习将伴随一生。这是真正的学海无涯的时代。

在此种背景下,魔鬼训练的风靡便是必然的。它顺应时代浪潮,及时适应学习多元化趋势,训练项目和方法也充满选择和弹性。在项目上,各种容易掌握的、能迅速改善生活的技能成为最迫切也最受欢迎的训练课程。在方法上,主要倡导超越时空束缚的自我训练方式。在训练当中帮助你克服学习困难,有效、实用甚至有趣的学习方式将让你备感幸运。

现在,这本按魔鬼训练原则原理编选的魔鬼训练教程,响应了时代需求。它参考了大量成功的魔鬼训练教程,使它更适合于中国读者的急需。目前,我国南方涌现的购书热,正是基于再教育主义的启示所导致的自强风气。我们深信这股自我学习的风潮会很快波及内地。事实上,没有比方便、廉价、不受时空限制的阅读更能有助于满足自我学习的需要的方式了。《魔鬼训练》的推出恰逢其时,让你汇入再教育的洪流,让你一步追上时代浪潮,顺风扬帆于成功的生涯中。

记住,知识的传授可能是简易的,可知识的学习却不是一蹴而就的,只有意志坚定且自愿成为强者的训练者,才能最终成为掌握真正生涯技能的高超人物。

请与时代同步学习吧!先有学习,再去实践,才会有成功。《魔鬼训练》是学习的捷径,成功的基础课!

张万新

1997年3月于成都

目 录

第一单元 生涯技能训练

第一章：魔鬼训练的起源 (2)

第1课：说不尽的魔鬼训练 (3)

◎老魔鬼其人 ◎最初的偏激形式 ◎商业的介入 ◎
智能是真正的生涯技能 ◎魔鬼训练新概念 ◎魔鬼训
练的附属机构和海外影响 ◎学习的个人化 ◎简易的
生涯设计

第2课：训练自己成为工作鬼 (11)

◎工作欲望 ◎制订目标 ◎成为工作鬼 ◎保持体能
◎增强信心 ◎忍者鬼屋 ◎业余员工 ◎由紧张工
作转向美丽生活 ◎效率的威力 ◎请走直线 ◎进军
办公室 ◎办公室是有诗意的地方 ◎在办公室成长
◎办公室的成就标志 ◎争取权力 ◎关系是一层一层
的 ◎领导者的罗盘 ◎领导者 ◎领导者的选择 ◎
个性领导者 ◎有意义的工作

第二章：击败痛苦：生涯技能的目标 (29)

第3课：自我生涯设计与自我完善 (30)

◎珍惜机遇 ◎人人都能成功 ◎谁都有潜力可挖

◎勇敢 ◎跨越障碍的方法 ◎自我完善 ◎永不停止进取 ◎自我形象 ◎自我形象的实现 ◎内心的冲突 ◎你不是别人 ◎理解自我形象 ◎用理智引导自己 ◎与陌生人同在 ◎为自己而活 ◎让事实说话

◎追随变化的心理调节

第4课：生涯技能与自我实现 (41)

◎生涯技能之一：三思而行 ◎具体的思维技巧 ◎生涯技能之二：宽松的心情 ◎宽松的能力 ◎享受 ◎寻找闲暇 ◎追求自我实现的目标 ◎真正的安全保险

◎宽容 ◎解放与放松 ◎生涯技能之三：想象的力量 ◎好奇的心灵 ◎行动 ◎制订目标 ◎激励自我

◎航行 ◎生涯技能之四：自我心理认同 ◎事业 ◎渴望成长 ◎事实与幻象 ◎怜悯的态度 ◎期待奇迹 ◎追寻自我真相 ◎自我解放 ◎生涯技能之五：凭良心取胜 ◎冲突 ◎机会与压抑 ◎消极情感与积极情感 ◎自尊与失败的探索 ◎与自我形象的合作与冲突 ◎积极的想象与消极的想象 ◎信心或绝望 ◎取胜的勇气 ◎移情作用 ◎幸福生涯设计

◎航行 ◎生涯技能之四：自我心理认同 ◎事业

◎渴望成长 ◎事实与幻象 ◎怜悯的态度 ◎期待奇迹 ◎追寻自我真相 ◎自我解放 ◎生涯技能之五：凭良心取胜 ◎冲突 ◎机会与压抑 ◎消极情感与积极情感 ◎自尊与失败的探索 ◎与自我形象的合作与冲突 ◎积极的想象与消极的想象 ◎信心或绝望 ◎取胜的勇气 ◎移情作用 ◎幸福生涯设计

◎冲突 ◎机会与压抑 ◎消极情感与积极情感 ◎自尊与失败的探索 ◎与自我形象的合作与冲突 ◎积极的想象与消极的想象 ◎信心或绝望 ◎取胜的勇气 ◎移情作用 ◎幸福生涯设计

◎积极的想象与消极的想象 ◎信心或绝望 ◎取胜的勇气 ◎移情作用 ◎幸福生涯设计

第三章：成功者气质的开发 (65)

第5课：成功者与失败者 (66)

◎成功者 ◎失败者 ◎转变的有效技术 ◎途径1

◎途径2 ◎课后练习

第6课：成功者的最新自助知识 (74)

◎自我状态的发展 ◎沟通分析 ◎心理游戏 ◎心理

认定 ◎心理地位 ◎生涯剧本 ◎人的抚爱饥渴
与时间饥渴 ◎抚爱饥渴 ◎利用时间的饥渴 ◎生涯
剧本的设计 ◎脚本 ◎文化脚本 ◎私人脚本

第二单元 老板素质训练

第四章：老板新概念 (86)

第1课：好老板与坏老板 (87)

◎老板并不是都懂得管理 ◎老板管理模式 ◎批评模
式 ◎关怀模式 ◎自由模式 ◎策划模式 ◎温和模
式 ◎情绪模式 ◎创意模式 ◎问问你自己 ◎自修
的方式 ◎真正的老板 ◎做对事情 ◎把事情做好
◎观念先行

第2课：老板心理素质训练 (97)

◎老板行为定位 ◎三合一的自我 ◎老板的表现 ◎
交替使用状态 ◎改变自我 ◎灵活运用状态 ◎老板
的态度 ◎沟通的感觉 ◎对员工的态度 ◎从工作环
境看老板心态 ◎注意员工的需要 ◎心理认同 ◎有
条件的与无条件的心理认同 ◎各种老板的有条件心理
认同 ◎老板也需要心理认同 ◎善用心理认同 ◎老
板心理游戏 ◎老板心理根源 ◎心理游戏规则 ◎游
戏进程 ◎游戏的主题 ◎心理游戏的互补和迎合 ◎
心理游戏的角色分析 ◎心理游戏的结果 ◎激烈的心
理游戏 ◎如何克服心理游戏 ◎面对心理游戏时的态

度

第3课：老板生涯剧本..... (117)

◎生涯剧本的定义 ◎生涯剧本的种类 ◎生涯剧本的起源
◎生涯剧本的传递 ◎生涯剧本的要素 ◎心理认同与剧本主题
◎如何辨认生涯剧本 ◎自我改变 ◎最佳生涯剧本
◎与自己有约 ◎个人的心理契约 ◎时间的运用与心理契约
◎改善老板的方法

第五章：会赚钱的老板..... (133)

第4课：各种老板赚钱程度分析..... (134)

◎独立型老板 ◎鸡婆型老板 ◎援助型老板 ◎独裁型老板
◎战略型老板 ◎顾虑型老板 ◎崇高型老板 ◎轻浮型老板
◎顽固型老板 ◎游戏型老板 ◎职员型老板 ◎平凡型老板
◎弱智型老板 ◎稳健型老板 ◎虚无型老板 ◎梦想型老板
◎奉献型老板 ◎闯荡型老板 ◎严肃型老板 ◎和平型老板
◎算盘型老板 ◎艺术型老板 ◎自卑型老板

第5课：与合适者合伙..... (145)

◎独立型老板的伙伴 ◎鸡婆型老板的伙伴 ◎独裁型老板的伙伴
◎战略型老板的伙伴 ◎顾虑型老板的伙伴 ◎崇高型老板的伙伴
◎轻浮型老板的伙伴 ◎顽固型老板的伙伴 ◎游戏型老板的伙伴
◎职员型老板的伙伴 ◎平凡型老板的伙伴 ◎弱智型老板的伙伴
◎稳健型老板的伙伴 ◎虚无型老板的伙伴 ◎梦想型老板的伙伴
◎奉献型老板的伙伴 ◎闯荡型老板的伙伴 ◎自卑型老板的伙伴

第三单元 管理素质训练

第六章：如何做个好经理…………… (157)

第1课：管理的基本要领…………… (158)

◎压力是绝对的 ◎克服对职业的反感 ◎管理的要素

◎管理难缠的人们 ◎管理的目的是实现价值 ◎激励员工的创业精神 ◎如何接纳新的创意 ◎杰出的人力资源管理 ◎如何对付“坐不住”的人 ◎怎样助“专业者”一臂之力 ◎如何面对个性强的员工 ◎让员工分享成果 ◎创一流的“企业文化” ◎如何留住精英 ◎谁最重要：业务员或行政官 ◎你了解会议上的人吗 ◎向大公司学习什么 ◎同员工交个朋友 ◎用电话管理的好处 ◎接过女老板的大旗 ◎忌用“自我”管理员工 ◎注重自己的言行示范 ◎把自己的想法告诉员工 ◎开源节流 ◎日本原理 ◎新企业如何免遭淘汰

第2课：提高个人工作能力…………… (201)

◎提高工作效率的方法 ◎激励员工潜能与自我启发技能 ◎收集资料与利用资讯

第四单元

营销能力训练

第七章：引人入胜的自我推销…………… (232)

第1课：推销的真正乐趣…………… (233)

◎推销自己是一门艺术 ◎最高超的认同 ◎自信的威
力 ◎化畏惧为自信的勇气 ◎推销的外部修养 ◎永
恒的倾听原则 ◎推销时的社会关系学 ◎真实与承诺
都要勇于承担 ◎不要出卖自己 ◎推销的素质与谋略
 ◎避免与对方正面争论 ◎长久地努力 ◎剖析你自
己和你的商品 ◎了解顾客的需要 ◎推销自己与产品
的策略 ◎推销自我与推销产品的技巧 ◎服务推销
◎竭诚服务，产品走俏 ◎遵守信诺 ◎自我推销与服务
推销的技巧

第八章：营销的重要原则…………… (258)

第2课：永远争第一的雄心…………… (259)

◎首要的原则 ◎时机问题 ◎夺取市场通行证 ◎更
新观念 ◎意念的重要性 ◎崭新的创意 ◎舒服的印
象 ◎操纵印象 ◎给你一个奇迹 ◎飞扬的想象力
◎寻找最有效的词 ◎成功的类型化 ◎反对与超越
◎认同自己的等级 ◎作出相关的等级努力 ◎拥有自
己的词汇 ◎市场调查是陷阱 ◎并列的对手 ◎让对
手的弱点帮自己大忙 ◎长期的正确性 ◎放弃持久努
力等于自杀 ◎繁衍一个大家庭

第 3 课：诚信与审时度势…………… (277)

◎扩张的痛苦 ◎短期效益的刺激 ◎崭新的营销观念

◎独树风格的战略 ◎独特品质因人而异 ◎面对为
难的选择 ◎诚信是营销的根本态度 ◎预测未来市场◎突然地进取目标 ◎不要盲目炒作品牌 ◎市场主
流 ◎资金问题 ◎客观一些 ◎冒险精神 ◎总结

第 4 课：营销灵灵灵法术…………… (297)

◎给你四张王牌 ◎有心促成花开 ◎要点不是要害

◎敢向客户要订单 ◎小买卖也要做 ◎朋友的钱该不
该赚 ◎争取最合理的价格 ◎跑神的麻烦 ◎生意都

是和上帝做成的 ◎基本的推销策略 ◎外表主义理念

◎决定服务质量的五大因素

第五单元

谈判能力训练

第九章：人人都可以谈判…………… (314)

第 1 课：什么是谈判…………… (315)

◎什么是谈判 ◎随时处于谈判之中 ◎谈判在工作中

◎谈判技巧不是崭新的 ◎谈判三要素 ◎信息和时
间压力 ◎力量是很重要 ◎谈判由你自己定 ◎生命如游戏 ◎谈判秘诀 ◎给出竞争机会 ◎你的需要引
导对手就范 ◎挑剔的心理战术 ◎谈次要的话题 ◎假如……会怎样 ◎让对手在时间和精力上投资 ◎乔
装弱者 ◎以弱为强 ◎我们不明白 ◎结语

第2课：谈判的样式..... (328)

◎两者差异 ◎求胜的时代 ◎竞争性谈判 ◎极端的立场
◎可怜的权力 ◎情绪阴谋 ◎让步等于软弱
◎吝啬的诱导 ◎没有时间限制 ◎简短的总结 ◎双赢原则
◎金钱的问题 ◎过程的愉悦满足 ◎即时的和解
◎善待冲突 ◎经验 ◎信息 ◎角色 ◎建立信赖关系
◎适宜的进程 ◎正式谈判 ◎争取承诺的技巧
◎处理对抗 ◎意见相左和心理对立 ◎妥协的好处

第十章：随时随地谈判..... (346)

第3课：谈判的深层次追求..... (347)

◎关于电话 ◎误解更多 ◎容易拒绝 ◎结束得太快
◎冒险就得快捷 ◎主动权等于利益 ◎提升层级
◎层级规章的可变性 ◎个人化处理 ◎人性化情感
◎结论

第4课：谈判的实战技巧..... (355)

◎商务谈判要领 ◎别让细节损大节 ◎化解冲突的协商
◎金钱之外的财源 ◎不做勉强生意 ◎取长补短
◎难题难不倒幼稚的思维 ◎让他们多说一会儿 ◎当你从买主变为卖方时
◎谈判最忌“崩” ◎假象领航员 ◎面对自负的对手
◎一针见血的直觉杀手 ◎个人情感与公事公办
◎如何把“一般的生意”做活 ◎谈判超级高手要领
◎策划谈判 ◎抱着“让步不大”的心态 ◎坚持自己的主张
◎打破谈判僵局

第六单元

沟通能力训练

第十一章：商业礼仪与商业风范…………… (382)

第1课：无懈可击的沟通礼仪…………… (383)

◎什么是商业礼仪 ◎商业礼仪的作用 ◎基本礼仪

◎工作的原则 ◎与人会面的礼仪 ◎接待室守则 ◎

如何消磨等待时刻 ◎如何在办公室会客 ◎保持警惕

性 ◎你是拜访对象时 ◎正确地握手 ◎介绍与引见

◎记名字 ◎忘记某人名字时 ◎最有效的礼仪 ◎

电话礼仪 ◎标准的电话风度 ◎应付电话麻烦 ◎电

话的筛选与过滤 ◎要点 ◎打电话与回电话的技术

第2课：聚会谈生意的礼仪要领…………… (412)

◎做个好听众 ◎如何成为一个好听者 ◎微笑原则

◎微笑能解决问题 ◎微笑的七大原则 ◎会议策划

◎如何决定出席者 ◎会议该在何处召开 ◎座位安排

◎出席会议 ◎打招呼 ◎尊重他人的活动空间 ◎

与人接触 ◎保持衣着整齐 ◎选择适当的座位 ◎控

制你的声音 ◎倾听别人说话 ◎迎接访客 ◎散会送

客 ◎工作面谈 ◎非言辞的面谈要领 ◎面谈时的礼

仪表现 ◎会谈的自我训练 ◎怎样邀请别人 ◎邀请

老板 ◎邀请同事 ◎邀请卡的礼仪要求 ◎回复邀请

◎送礼的原则 ◎不可空手赴会 ◎接受礼物的原则

第十二章：沟通的欢乐…………… (440)

第3课：沟通的绝对知识..... (441)

◎优良判断 ◎全新的沟通理念 ◎波及他人的情绪

第4课：沟通者在行动..... (454)

◎沟通第一步 ◎迂回地靠近心灵 ◎让他人有人的气息

第七单元 创意能力训练

第十三章：创造力训练..... (473)

第1课：创造力是什么..... (474)

◎关于训练 ◎创造力是什么 ◎创造力的含义 ◎你的创造力很丰富 ◎智商不值得迷恋 ◎人的创造力生来俱有 ◎障碍一：悲观的态度 ◎障碍二：失败的阴影 ◎障碍三：过度的压力 ◎障碍四：墨守陈规 ◎障碍五：被假设蒙蔽 ◎障碍六：逻辑的错误 ◎障碍七：认为自己缺乏创意 ◎简易地增进创造力

第2课：有效增进创造力..... (486)

◎为了忘却的学校 ◎谁帮助你？谁阻止你？ ◎一分钟创意训练法 ◎提问创意法 ◎全面思考法 ◎善用脑子 ◎重视直觉 ◎增强直觉能力 ◎创造力的过程 ◎隐喻式思考 ◎类推思考法 ◎团体创造力 ◎杜绝扼杀创造力的习性 ◎正面反应 ◎脑力震荡法

第十四章：商品创意的尖端意志..... (498)

☆主讲者如是说