

<<中国式魔鬼训练>>

图书基本信息

书名：<<中国式魔鬼训练>>

13位ISBN编号：9787801798039

10位ISBN编号：7801798031

出版时间：2009-5

出版时间：张志诚 中国致公出版社 (2009-05出版)

作者：张志诚

页数：209

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国式魔鬼训练>>

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。

<<中国式魔鬼训练>>

内容概要

中国式魔鬼训由中国魔鬼训练第一人张志诚老师花费10多年的时间研发而成，课程原版引进美国体验式课程，同时张老师投资200多万学习数十位世界一流大师的课程精华，根据中国企业的实际情况，结合自己企业经营管理的经验及众家之所长，不断改进、创新、研发的适合中国企业实战、实效、实用、实操的企业经营管理培训课程。

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。

魔鬼训练不是教你该怎样做事情，也不是教你专业方

<<中国式魔鬼训练>>

作者简介

张志诚，2004年度中国最具潜力的三大培训师之一，中国十大优秀培训师之一，国内魔鬼训练权威，NLP新教练技术创始人，国内最早研究NLP神经语言及NAC的专家，国内著名的行销专家；销售业培训讲师，天智企业管理咨询有限公司——总策划，北京人间远景文化交流公司——高级顾问讲师，北京博思天宇文化交流公司——高级顾问，2005届学习型中国——女性成功论坛主讲嘉宾。

<<中国式魔鬼训练>>

书籍目录

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建豆学习型组织——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——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潜意识和表意识的关系——“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磨一样的个人 / 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：目标是什么 / 106链接：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市场竞争的实践演练——“报数”游戏及游戏心得 / 139钢铁星怎样炼成的——“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

<<中国式魔鬼训练>>

章节摘录

插图：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。

<<中国式魔鬼训练>>

后记

志诚老师讲授了很多经典课程，其中的魔鬼训练堪称经典中的经典，是一个知名的品牌课程。

魔鬼训练在企业界有广泛的美誉度，在业界也得到大家的认可和推崇。

我之前曾数次听过志诚老师的其他课程，如“志诚销售学”“赢——打造卓越团队的5大策略”等，收获颇丰。

我一直想参加志诚老师的魔鬼训练，无奈修为不够，时机未到，一直未能如愿。

2008年3月，这一愿望终于得以实现，我有幸去郑州参加了志诚老师的魔鬼训练，那一期是魔鬼训练第640期，我们在郑州远郊黄河边上的一家度假村上课，那里环境优美。

我知道，这一期的课程是因排队上课的学员太多而特意增加的一期，所以我倍加珍惜。

两天时间，我全程参与、全身心投入，因为参与越多，获得的成果才会越多，学到的东西才会越多。

志诚老师的这套魔鬼训练课程，有效地整合了教练技术、团队建设、行销策略、领导力等方面的内容，他把好的观念和技巧完美地融合到活动或游戏中。

<<中国式魔鬼训练>>

编辑推荐

《中国式魔鬼训练:企业特种部队训练营》由中国致公出版社出版。
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！

<<中国式魔鬼训练>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>