第一图书网, tushu007.com

<<魔鬼训练大全集>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼训练大全集>>

13位ISBN编号：9787510426254

10位ISBN编号：7510426251

出版时间：2012-5

出版时间：新世界出版社

作者：水中鱼

页数：407

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

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。
如今，魔鬼训练已经风靡全球。

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。
魔鬼训练最大的特点就是：凡是新的，都要拿来。
《魔鬼训练大全集》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的成功技能，并普及相应的商业理念。

第一图书网, tushu007.com

<<魔鬼训练大全集>>

书籍目录

生涯技能训练：普及实用技能
第1课 魔鬼训练的起源
什么是魔鬼训练？

训练自己的敬业精神
第2课 击败痛苦：生涯技能的目标
自我生涯设计与自我完善
生涯技能与自我实现
第3课 成功者气质的开发
品格决定成败
目标决定成败
行动决定成败
习惯决定成败
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
思想的狮子
生命的甲盾
信息沟通的渠道
言之方可知之
成功事业的催化剂
第5课 当众讲话的原则
话由旨遣
话因人异
话随境迁
话贵情真
第6课 当众讲话技巧训练
信心训练
口才训练
语言训练
体态训练
第7课 演讲能力训练
演讲稿的写作
演讲语言艺术
现场演讲技巧
第8课 谈判能力训练
谈判中的破题
谈判的语言技巧
谈判危机处理
第9课 辩论能力训练
辩论要领
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
自我训练，战胜孤独
如何克服腼腆
如何克服嫉妒

如何克服猜疑
如何克服偏见
远离社交恐惧症
第11课 训练人际交往中的美感
人际交往中的气质美
人际交往中的服饰美
人际交往中的礼仪美
第12课 准确地观察别人
透过视线的活动看心态
透过视线的方向看心态
透过眼睛移动的情况看心态
从眼神看对方心态
从走路的姿势观察男人
第13课 积极地展示自己
展现自己“是”成功者的形象
展现自己可以信赖的形象
展现自己心态积极的形象
第14课 人际交往中的批评艺术
得体地指正别人
批评他人的六个必须
第15课 人际交往中的赞美艺术
吃不到葡萄，葡萄仍然甜
步入误区，人命关天
什么样的山你就唱什么样的歌
赞美要恰如其分
切忌“哪壶不开提哪壶”
细微处人手，润物细无声
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
什么是想象力？

培养想象力的方法
想象能力训练
第17课 培养联想思维
什么是联想思维？

联想思维的方法
第18课 发展直觉思维
直觉思维的重要性
直觉思维的训练方法
第19课 培养灵感思维
什么是灵感？

培养灵感思维能力
第20课 培养发散思维
什么是发散思维？

发散思维方法
管理能力训练：管理管到位
第21课 目标管理
管理的定义
管理的八大原则
目标设定的SMART原则
行政人员的目标设定
公司目标与个人目标的关系
设定检查点
评估结果的使用
如何做计划与方案
第22课 管好自己的时间
时间是一项资源
对待时间的正确态度
时间管理的原则
第23课 领导统驭能力培养
领导能力
提升领导力
沟通技巧
激励技巧
绩效考核技巧
第24课 团队能力管理
团队的管理
如何建设一个高效的团队
如何扮演好一个团队成员的角色
销售能力训练：打造卓越的销售力
第25课 必备的素质训练
形象是走向成功的第一步
高效制作销售道具
与众不同的素质
第26课 销售策划训练
发现市场
发现客户
了解客户
合理的销售方案
恰当控制费用开支
第27课 如何应对拒绝
如何成功地约见客户
成为谈判赢家
对症下药应对拒绝
达成成功交易的秘诀
第28课 重视售后服务工作
一项不可忽视的工作
售后服务要到位
学习客户调查
第29课 客户管理训练
取得客户的好感

有效管理扩大客户网
运用客户信用分级制度
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
没有最好的理财观只有最适合自己的理财观
树立正确的理财观
戒贪，财富不是天上馅饼
别跟风，不做盲目的“群羊”
第31课 玩转股票
买公司，而不是买股票
别把鸡蛋放在一个篮子里
投资的是价值，不是价格
长期持有，分享成长
别走人投资的误区
第32课 让专家打理你的财富
关于基金的不同种类
你的资金，专家给你打理
买基金，不是选银行
基金也会跌吗？
——关于基金的风险
别折腾，长期持有收益才高
第33课 四两拨千斤的金融衍生品
四两拨千斤的衍生品
商品期货，底子不厚别伸手
股指期货，你的股票有帮手
权证，花钱买个选择权
第34课 把握房地产的涨跌规律
租房更划算吗？

买房决策是这样作出来的
二手房，精打细算
房贷，是不是沉重的壳
第35课 除了投资，还要这样理财
规划孩子的教育
作好税务筹划，保护收益
保险，为你的人生撑把保护伞
保障退休后的生活

章节摘录

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，人只有具有了强壮的体魄、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！

……

第一图书网, tushu007.com

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