



成功于“不择手段”
名利在细微之间

姜力勇 李华秀 著

成功宝典

① CHENG GONG BAO DIAN

知识出版社

成功宝典

要力勇 李华秀 著

知识出版社

一九九二年·北京

(京)新登字188号

成功宝典①

要力勇 李华秀著

知识出版社出版发行

(北京阜城门北大街17号)

新华书店总店北京发行所经销 石家庄市东兴制版印刷厂印刷

开本787×1092 1/32印张 字数259千字

1992年12月第1版 1992年12月第1次印刷

印数1—15000册

ISBN 7-5015-0875-5/C·42

定价：6.50

致未来的成功者

(内容简介)

朋友，你当然希望成功。但是，事业成功与否取决于人际交往的成功与否。在开放的社会里，交往是有志者的必修课。无论愿意不愿意，你都必须随时随地与形形色色的人打交道。在交往中每个个体都具有独特性，只有掌握其特性，并懂得运用灵活的方法，才能使所有与你交往的人为你所用。人人都能为你所用，你将所向披靡无往而不胜。世上只有想不到的方法，没有办不成的事情。其实决定每件事的成败，往往取决于人际交往中微乎其微，不为人注意的因素。

本书旨在教你不择手段，获取成功。

本书能让你洞悉所有“对手”心理深层的奥秘。

本书教给你最具体、最实用的交际方法近600种。

本书所有交际战术技巧一点就通，一用就灵。

本书将使你对过去办不好的事恍然大悟，拍案叫绝。

本书的精妙交际战术技巧将使你终生受益，心想事成。

有道是：勤奋未必都成功，失败皆因小处错。

不看不知道，交往真奇妙

目 录

1. 关心别人 心里想的是自己的事…………… (1)
2. 不拒绝好意 再鼓励一下，他就把苹果扔过来了…………… (1)
3. 顺着对方的心 小鸟愿意给你唱，你要认真听…………… (2)
4. 由对方说了算 人们都愿意掌握别人的命运…………… (3)
5. 不逼，办不了事 事情难办，好心逼他…………… (3)
6. 不存侥幸心理 第一次是兔子碰到树上，第二次就是你碰
到石头上…………… (4)
7. 听人劝 不听别人的，撞在南墙的时候多…………… (5)
8. 给人以希望 告诉他还有一个苹果…………… (5)
9. 自己要个小的 给他一个大苹果的希望，你要个小苹果…………… (6)
10. 控制自己的笑 笑口难开，开了又难闭…………… (7)
11. 难事说的轻松点 用糖裹着苦药，送到对方嘴里…………… (7)
12. 多找几个人 他还想听听别人的意见…………… (8)
13. 以事实为根据 面对事实他就无话可说了…………… (9)
14. 亮自己的牌子 刘备说他是皇室族亲…………… (9)
15. 和权威在一起 人们相信权威所以也相信你…………… (10)
16. 有法可依 法律是毋庸置疑的…………… (10)
17. 注意报上说的 新闻是真实可靠的…………… (11)
18. 把自己放在第二位 不要只想自己，对方也需要帮助…………… (11)
19. 考虑一下对方的名或利 你想得到的，对方也喜欢…………… (12)
20. 好想法 主意好不好，先问专家，再问学者…………… (13)
21. 不要问错了人 不要问爱你、怕你、求于你的人…………… (13)
22. 时间要保密 对方掌握你的时间，就掌握了你的命运…………… (14)
23. 有急事，也要稳 知道你着急，就会给你烫豆腐吃…………… (14)
24. 掌握别人的时间 关键要了解对方的时间…………… (15)
25. 吊胃口 吊胃口把自己吊住了…………… (15)

26. **思路清楚** 用劲才能把气打进去…………… (16)
27. **与领导打交道** 见领导不容易要慎重…………… (17)
28. **主动进攻** 打电话见领导要说的主动…………… (17)
29. **小聪明** 小聪明只能对付“小人”…………… (18)
30. **夸张问题** 把问题说大点,别人做不了主…………… (18)
31. **噎人** 用好话噎人…………… (19)
32. **掌握时机** 他张嘴笑时,把药片放进去…………… (19)
33. **提示** 接过笔不由得要签字…………… (20)
34. **等待** 关键时他把嘴闭上了,那是在思想…………… (21)
35. **不打扰对方的思路** 思想时显得伟大,所以时间要长…………… (22)
36. **让对方看到你** 看到你,能想起你的事…………… (22)
37. **围着对方转** 你总围着他转,显得他伟大…………… (23)
38. **打岔儿** 你讲了向东走的原因,所以我们应该向西走…………… (24)
39. **好与真好** 只说好不是好,赞不绝口才真好…………… (24)
40. **对口** 你讲我所喜欢的,自然喜欢我讲的…………… (25)
41. **反响** 他高兴一句话引起这么大的反响…………… (25)
42. **做主人** 以主待宾展示势力…………… (26)
43. **挑刺** 有人要来时把床单放下…………… (27)
44. **疲倦与理事** 睡着时不能行走,精神疲倦时不能理事…………… (28)
45. **理智立身** 失去理智就会身不由己…………… (28)
46. **绞绳与死亡** 套上绞绳就跑不了了…………… (29)
47. **关键时刻** 白纸黑字要慎重…………… (29)
48. **感情交流** 他喜欢一对一…………… (29)
49. **感情运用** 感情使人接近…………… (30)
50. **威胁在暗处** 二对一他心里就犯嘀咕了…………… (31)
51. **不露声色** 虽然是两个人,实际是一个人做主…………… (31)
52. **配合默契** 有说难听的,你的话就成好听的了…………… (32)
53. **反败为胜** 拒绝不是绝对的…………… (32)
54. **便条约会** 要找的人不在留个便条…………… (33)
55. **印象深** 便条反复出现时,效果才明显…………… (34)

56. 有意的惊吓 让他心惊的同时递过姜汤…………… (34)
57. 先发制人 他对第一个耳光的印象最深…………… (35)
58. 给对方希望 你把希望拉得近一些, 让对方把眼光放远
一点…………… (35)
59. 希望与合作 站在他的角度为自己着想…………… (36)
60. 膨胀与压缩 把共同点膨胀, 不同点压缩…………… (36)
61. 难题回头再做 开了口子, 不容易停住…………… (37)
62. 不能直说 钢刀到我这里就熔化了…………… (37)
63. 弄清星星的个数 星星再多也有数…………… (38)
64. 打狼要一个个的打 把狼一个个打死就没有狼群了…………… (39)
65. 拍板也防一手 当即拍板后悔的多…………… (39)
66. 一定要清楚 了解后不出错…………… (40)
67. 表演唱 能干也能吆喝…………… (40)
68. 找胆小的人合作 他比你还胆小不容易出错…………… (41)
69. 聪明用在坏事上 抓住的都是自以为聪明的人…………… (41)
70. 凡是 凡是对方劝你做的你要谨慎…………… (42)
71. 凡是 凡是对方不让你做的, 要弄明白…………… (42)
72. 连线 两点连线最近…………… (43)
73. 干漂亮小事 把小事干的漂亮也不容易…………… (43)
74. 由多到少 干许多事然后选择一件事…………… (44)
75. 不说绝话 泼出去的水不能再收回…………… (44)
76. 保住信誉 赢得信任难, 失去信任易…………… (45)
77. 不挖土坑 不在聪明人面前挖土坑…………… (45)
78. 把小事干大 能把小文章做大, 就能做大文章…………… (46)
79. 标新立异 效果不一样, 是因为想得不一樣…………… (47)
80. 不框住自己 自己框住自己就会把自己的潜能抹杀…………… (48)
81. 善于合作 合作才有力量, 合作要想着对方…………… (49)
82. 从小事开始 干着大事实实现小事…………… (49)
83. 看看就行了 对方没权改动…………… (50)
84. 稿子与礼品 不要使稿子有礼品味…………… (51)
85. 稿子与笔记

85. 稿子与笔记 发稿后把笔记保存好..... (51)
86. 记者与主人 他高兴听到读者的反映..... (51)
87. 讲自己事勾起对方的回忆 你讲自己时, 他就想讲自己
了..... (52)
88. 坚持一下 可以坚持让对方说..... (52)
89. 不放空炮 记者提的问题要有份量..... (52)
90. 石头落地 他不想说是怕你记..... (53)
91. 沉默 你不怕沉默对方有可能多说两句..... (53)
92. 随身带着枪 吃饭时接着采访..... (54)
93. 准备一下 有准备才能讲不愉快的事..... (54)
94. 知道一点 告诉对方你并非一无所知..... (54)
95. 纠正 他不愿让别人误解他, 所以要解释..... (55)
96. 别人说 借第三者口气问..... (55)
97. 连锁采访 一环扣一环..... (55)
98. 不担忧 把他担忧的告诉他..... (56)
99. 打仗不借枪 不要向采访对象借笔..... (56)
100. 打仗不能缺子弹 采访问题要充分..... (56)
101. 听对方讲 你越讲越高兴, 他越听越烦..... (57)
102. 你也高兴 他越讲越高兴, 你也要高兴..... (57)
103. 如愿 对方愿意看你放个花, 不愿听你放个炮..... (58)
104. 夸赞 他的成绩不因你夸赞而增加或消失..... (59)
105. 不一样 “孔雀, 你太漂亮了, 会被嫉妒的”..... (60)
106. 相信真的 嘴里说爱可能有假, 但心里喜欢却是真爱..... (60)
107. 水平 他想知道好到什么程度..... (61)
108. 攀比 他愿意比别人更好..... (61)
109. 一个人 听到可能脸红, 看到会暗自高兴..... (62)
110. 满意 总结时, 他愿意听好话..... (62)
111. 回声 他能看到自己的话所起的作用会很高兴的..... (62)
112. 入戏 你能入戏, 说明他表演成功了..... (63)
113. 说清楚 大脑是神秘的, 所以语言也复杂..... (63)

114. **归纳** 他喜欢你总结他的谈话内容…………… (64)
115. **修养** 别人说时你能静心品味自己说时要能慢慢道来…………… (64)
116. **面子** 可以失去利益,但不能失去面子…………… (65)
117. **分寸** 希望你打胜,但不希望你把对方打的太惨了…………… (65)
118. **下蛋鸡** 找只母鸡好下蛋…………… (66)
119. **时间和精力** 有孕七、八个月,是一定要把孩子生下
来的…………… (66)
120. **真喜欢** 穿上不想脱,才说明喜欢…………… (67)
121. **积极** 由于你积极,他才喜欢去做…………… (67)
122. **反弹** 被压弯的小树会反弹过来“打”你…………… (68)
123. **自己保密** 要求别人保密时,你已经把秘密泄露出去
了…………… (69)
124. **投其所好** 知道他所投身的事业,就找到了说服他的
理由…………… (70)
125. **再考虑** 事情明摆着,他还要再考虑,事情就不好办
了…………… (70)
126. **不能等** 事情是不能等的,他却让你等等…………… (71)
127. **落实** 答应离落实还有段距离…………… (72)
128. **经验与教训** 总结自己的经验,吸取别人的教训…………… (73)
129. **过头** 吹气球不能吹过了头…………… (73)
130. **奢望** 奢望太大会把对方吓跑…………… (74)
131. **疑心** 步子太快对方起疑心…………… (75)
132. **小事与大力气** 一点小事也要化大力气…………… (75)
133. **一件事与许多事** 同时做许多事,做不成一件事…………… (76)
134. **插话** 插话要短,长了就成讲话了…………… (76)
135. **本色** 英雄所见略同…………… (77)
136. **说清楚** 事没办成是因为话没说清楚…………… (78)
137. **再来一次** 没有希望了,也要再来一次…………… (78)
138. **好听话** 他想听好话你就说出来吧…………… (79)
139. **让对方说得痛快** 与人交谈是为了让对方说得痛快…………… (79)

140. **人话与鬼话** 见人说人话，见鬼说鬼话……………（80）
141. **听与说** 他能张开耳朵听，就不能关着嘴巴不说话……………（81）
142. **话题** 有意思也要换话题……………（81）
143. **住嘴** 不好时，立刻住嘴……………（82）
144. **辛劳与自信** 多一份辛劳，多一份自信……………（82）
145. **利益** 你考虑对方的利益，对方就会考虑你的利益……………（83）
146. **幻想** 由他自己来消灭自己的幻想……………（83）
147. **时间** 时间是成功的关键……………（84）
148. **调节** 用时间调节你的言行……………（84）
149. **人不在** 领导有可能不在，事情却不能不办……………（85）
150. **说了算** 他给你办事，就让他说了算……………（85）
151. **高兴** 说起他高兴的，才能说到你高兴的……………（86）
152. **付出** 准备付出的多一些，对方高兴你心里也踏实……………（87）
153. **帮助** 有一件难事对方帮你办，有许多难事对方就不
管了……………（87）
154. **把事情办好** 他说怎么办就怎么办，事情就可以办好……………（88）
155. **大事与小事** 能办大事的人不求他办小事……………（89）
156. **催** 事急就得催……………（90）
157. **期限** 把最后的期限告诉对方……………（91）
158. **理由** 找个理由常看看对方……………（91）
159. **干点事** 帮他干点事，他就可以集中精力干你的事……………（92）
160. **日程表** 日程表会督促他……………（92）
161. **先刮风** 提前告诉对方事情很急，对方就有了心理准备
……………（93）
162. **善良** 心地善良好办事……………（93）
163. **别人与自己** 知道别人是怎么成功的，就知道自己该
怎么做了……………（94）
164. **干活与吹喇叭** 事情要干，喇叭也得吹……………（94）
165. **商人与律师** 商人教你挣钱，律师教你守法……………（95）
166. **声音刺激** 听到自己的声音，鼓舞自己的精神……………（96）

167. 多练与提高	练的多了，就会说了·····	(97)
168. 鼓励	干的不好也说好·····	(98)
169. 结论	结论下的早，往往出错·····	(98)
170. 闲话	工作时间不与属下谈闲话·····	(99)
171. 汇报	书面汇报一目了然·····	(99)
172. 幽默	群众喜欢领导幽默点·····	(100)
173. 问题与解决	谁提出问题，谁来解决·····	(101)
174. 别人干	不如让他们都去干·····	(101)
175. 联系	随时能找到你，不耽误事·····	(102)
176. 重要事	星期一谈重要事·····	(102)
177. 确定一下	一定要再问一下时间·····	(103)
178. 不合适	时间不合适是最好的拒绝·····	(103)
179. 不对峙	两军对峙对双方都不利·····	(104)
180. 领导与热情	领导往往不那么热情·····	(105)
181. 接触	你接触一下，才知道谁是做主的了·····	(105)
182. 心里话	不松开对方的手定能道出心里话·····	(106)
183. 好印象	握手时间长是想给你留下好印象·····	(107)
184. “拜托啦”	紧握住对方的手，感激地说出心里话·····	(107)
185. 办法	想办法让对方请你进屋·····	(108)
186. 客气	打电话找人在是给接电话者添麻烦·····	(109)
187. 礼貌	接电话要礼貌因为你不知道对方是谁·····	(110)
188. 影响	打电话不客气，影响同事关系·····	(110)
189. 贵姓	“贵姓陈，哦——我姓王”·····	(111)
190. 多说两句	多说两句对方就知道你在认真听电话了·····	(111)
191. 挂电话	对方无理，说到一半，把电话挂掉·····	(112)
192. 表情	带着表情打电话显得热情·····	(112)
193. 情绪	不高兴时，调整一下情绪再接电话·····	(113)
194. 不要喊	电话里听不清也不要喊·····	(113)
195. 拒绝	电话里容易被拒绝·····	(114)
196. 约人	打电话约人把事情说的严重点·····	(114)

197.想与说	想好了再说，不后悔	(115)
198.紧张	谈判时看表容易紧张	(115)
199.吃饭	工作再忙也要吃饭	(116)
200.不要打扰	静下心来才能谈重要事	(116)
201.尊重	约好的谈话不能打扰	(117)
202.小事也要想到	给吸烟的人准备上火	(117)
203.座次	谁坐在太师椅上，谁做主	(118)
204.坐与说话	坐好了再说话，不慌张	(119)
205.坐近些	恋爱也要找机会坐近些	(120)
206.跑腿	我先找你，你也会回头找我的	(120)
207.跑腿与求人	跑够了，事情定办成了	(121)
208.麻烦	常跑容易给人添麻烦	(122)
209.有眼色	让他与她说悄悄话	(122)
210.准备材料	足够的材料能说明问题	(123)
211.了解对方	你特别了解他，他感到高兴	(123)
212.广闻博见	社会经验是直接用的上的知识	(124)
213.象专家一样	无论知识多么丰富，谈判前也要准备	(125)
214.请别人帮助	把自己的困难说出来，他才能帮你	(126)
215.给别人提供机会	你的困难，也许是别人的一次机会	(126)
216.不是骗人	实话不能实说	(127)
217.有问题	没有问题对方不甘心	(127)
218.说详细点	你不说实话，对方不相信你	(128)
219.难以启齿	不好意思说的话似真话	(128)
220.变化的声音吸引人	声音美才能吸引人，变化就是美	(129)
221.引起注意	离得近，看得清，精力容易集中	(129)
222.话题	最能吸引对方的是你所谈的话题	(130)
223.衣着要美	人们喜欢看花，是因为花美，要别人注意 你，你得漂亮	(130)
224.刺激	鲜为人知的事情吸引人	(130)
225.讲话声音要高	召集人开会敲锣，因为锣的声音大	(131)

226. 站起来说话 他猛地站起身来，把旁人吓了一跳…… (131)
227. 讲话先吸引身边的人 把鱼饵撒下远处的鱼也过来了
…… (131)
228. 把他的事解决了 他心不在焉是因为心里有事…… (132)
229. 他不看你，你不讲话 想吸引对方的耳朵，就要先吸
引对方的眼睛…… (132)
230. 独到的见解 与别人不一样才能吸引人…… (132)
231. 让他看到你 吸引不了远处的，是因为他们看不到你
…… (133)
232. 把话说清楚也要下功夫 说话表达的是思想，思想那么
复杂，把话说好可不容易…… (134)
233. 把想说的分几点来讲 乱麻理出头绪时就不乱了…… (134)
234. 付报酬 求人帮忙时估摸出对方的胃口…… (135)
235. 做事不要小气 他会由此推断你待他也不会大方…… (136)
236. 讲话不要长了 你喜欢多讲，人们不喜欢多听…… (137)
237. 看着听众 看着他，他听你的，不看他，他想自己的
事…… (138)
238. 如果不能感动自己，就不要讲 他看你掉泪时，才动
心，因为感情传递是逐渐减弱…… (139)
239. 说话不是表演 只注意你抓耳挠腮，没听到你说的是
什么…… (139)
240. 讲话时紧张，拿支铅笔好点 心里紧张可以有意识的
掩盖…… (140)
241. 珍惜掌声 不要指望听众每次都报以热烈的掌声…… (141)
242. 形象 克制自己，表现出外在的美…… (142)
243. 表白自己 表白自己的实际上是说自己好…… (143)
244. 谦虚要看人 对了解你的人谦虚点…… (144)
245. 完美 内在和外在的美合成一个圆…… (144)
246. 有本事要穿得好 穿上衣服才是人，不穿好衣服是半
个人…… (145)

247. 行为自然 不要缩手缩脚象个瘪三…………… (147)
248. 声音大一些 说话声音小, 至少是没胆量…………… (147)
249. 不要自己拿着话筒 不要夺了人家的碗…………… (148)
250. 回答问题 不好回答就说别的…………… (149)
251. 说话时动作要少 手势过多, 显得语言苍白…………… (149)
252. 笑口常开 当你笑的时候, 别人才把你当朋友…………… (150)
253. 心里要美 让对方高兴, 你先要高兴…………… (150)
254. 给人以微笑 微笑地看着他比什么都重要…………… (151)
255. 笑出声 笑可以响亮些…………… (151)
256. 让对方骄傲 你谦虚, 对方容易骄傲…………… (151)
257. 过头 夸张也有框框…………… (152)
258. “我忘了” 忘了是脑子不够用, 不要讲出来让对方笑话…………… (153)
259. 变被动为主动 有顾虑主动说出来…………… (153)
260. 总结 他等着你总结, 不要不说…………… (154)
261. 说话不要受情绪的影响 不高兴时不说悲观话, 得意时不说过头话…………… (154)
262. 搞好关系 影响你办成事情的还有其他同志…………… (155)
263. 讲你的朋友 知道你有这么多朋友, 他也想做你的朋友…………… (157)
264. 管住自己 知道自己该做什么, 不要管别人…………… (158)
265. 明白不出错 不明白绞刑架上的绳子干什么用时, 容易把头伸进去…………… (159)
266. 想明白 我明白, 是因为我想明白…………… (160)
267. 他不明白 你明白, 他就不明白了…………… (161)
268. 自做聪明 他感觉自己聪明时对你有利…………… (162)
269. 让他重复 谁也不愿说十遍自己刚说过的话…………… (163)
270. 硬是不懂 你硬是不懂, 他就没办法了…………… (164)
271. 情绪传染 你高兴他也愉快, 你拉长了脸, 他就会生气…………… (165)

272.哭泣	没人喜欢听你哭泣.....	(166)
273.生气容易	让人生气很容易,哄人高兴却很难.....	(166)
274.引起同情	你太辛苦,他会同情你.....	(167)
275.时候对	忙时帮人才珍贵.....	(167)
276.从我做起	你认真他就不含糊了.....	(168)
277.争取时间	答不上话来是因为没时间考虑.....	(168)
278.难题在后面	难题放到最后,是为了争取时间.....	(169)
279.复杂化	自己答不上来的就复杂化.....	(169)
280.别开玩笑	不合理要求象在给你开玩笑.....	(170)
281.请他回答	你把铁球扔过来,我再把铁球扔过去.....	(170)
282.准确与出错	准确的东西也有出错的时候.....	(171)
283.讨厌与认真	数字很讨厌但要认真算一遍.....	(172)
284.重视小人物	你不注意他时,他会反对你.....	(172)
285.需要解释	对不起人时,及早解释.....	(173)
286.错误与责任	错误是别人的,责任是自己的.....	(174)
287.道歉	错了不道歉会受到更大的惩罚.....	(174)
288.面子	面子可以挽回,但最好不丢面子.....	(175)
289.阻止对方	你再动,我就打你.....	(175)
290.保住西瓜	他只能拣走芝麻.....	(176)
291.不勉强	勉强他去做,你会遇到麻烦.....	(177)
292.不先走	你先走了,他可能就不去了.....	(177)
293.听不进去	他怒气冲天时听不进解释.....	(178)
294.平静下来	一泻千里,然后会平静下来的.....	(178)
295.不着急	只他一个人着急,他就不急了.....	(179)
296.躲一下	躲开了子弹能见到人.....	(179)
297.算账	第二天再找他算账.....	(179)
298.离开他	表面上怕他,私下里准备离开他.....	(180)
299.鬼敲门	你知道鬼在敲谁的门.....	(181)
300.以梁换柱	给他一个桃子把苹果拿走.....	(181)
301.逃跑	想逃跑也要有妙招.....	(182)

302. **不让他变** 你给他办事时，他也有可能变…………… (182)
303. **结果** 照了像就想马上见到像片…………… (183)
304. **试枪** 打猎之前试试枪…………… (183)
305. **多与少** 给他多了，他会乱扔，少了才会珍惜…………… (184)
306. **早与晚** 给他早了，他不放在心上，晚了天天惦记…………… (184)
307. **少了，就成宝贝了** 每次都给一点，第次都是宝贝…………… (185)
308. **亲自动手** 自己的苹果也要动手去摘…………… (185)
309. **紧张到底** 开始紧张是由于工作，后来紧张是为了利
益…………… (186)
310. **争取自己的利益** 该给自己的尽力争取，不属自己的
白给不要…………… (186)
311. **掩盖自己** 不让他了解，实际上就已经战胜他了…………… (187)
312. **转移** 有准备的后退不是失败而是转移…………… (188)
313. **伤害自己** 他会象伤害别人那样的伤害你…………… (189)
314. **谨慎** 被人伤害是由于不慎…………… (190)
315. **诱惑** 骗你是从诱惑开始的…………… (190)
316. **避免灾祸** 能知道下雨，也能避免灾祸…………… (191)
317. **指责不是目的** 指责你的背后还有行动…………… (192)
318. **你来我往** 他让你难堪，你让他挂不住…………… (192)
319. **用事实说话** 他说你坏，你用事实说自己好…………… (193)
320. **喜欢什么** 他喜欢的是他修养的集中表现…………… (193)
321. **与密友一样** 与坏人是密友的不会是好人…………… (194)
322. **你也是别人** 对别人不好，对你也不会好了，因为你也
是别人…………… (195)
323. **不亲家人** 不亲家人，谈不上亲外人…………… (195)
324. **汗水与收获** 流了汗水而见不到收获是不会甘心的…………… (196)
325. **有原因** 投入精力因为他知道你也不会无缘故的投入
…………… (196)
326. **好主意的产生** 两个铁球相撞有火花，两人辩论产生好
主意…………… (197)

327.借智慧	把困难转移，把好主意拿来·····	(198)
328.躺下想好事儿	躺在那里静静地想，小鸟才敢出来·····	(198)
329.她是怎么想的	异性的想法对你最有益·····	(199)
330.重要人物在一起	吃饭时重要人物坐在一起好谈话·····	(200)
331.劝酒是礼节问题	酒虽然不能多喝，但要多劝·····	(200)
332.犯晕发傻	酒喝多了不说人话·····	(201)
333.让步	不作无偿让步·····	(201)
334.不容易	让他知道得来的让步不容易·····	(202)
335.丑话	丑话说在前面对自己更方便·····	(202)
336.不让	小事让，大事不让·····	(203)
337.签字	他愿意签字就行了，不想费事儿·····	(203)
338.下属	最好不与他的下属谈·····	(204)
339.捣鬼	在协议上捣鬼的大有人在·····	(204)
340.概念	概念准确不容易出错·····	(205)
341.委屈	签协议时委屈对方，履行时委屈自己·····	(205)
342.性别的影响	理智一点不要受性别的干扰·····	(206)
343.编辑与稿子	如果编辑了解你，会对你的稿子更有兴趣·····	(206)
344.投稿不难	投稿难，了解编辑的工作就不难了·····	(207)
345.请柬	请记者要用请柬·····	(208)
346.记者与宣传	把记者留住才能把宣传搞好·····	(209)
347.想法真好	如果人们想帮你，说明你的想法好·····	(210)
348.有兴趣	你的想法真好，他还会再问你·····	(210)
349.参与	他想参与说明你的想法是真好·····	(211)
350.不放心	如果对方不满意，就会让你不放心·····	(211)
351.好伙伴	选择合作伙伴，有本事的就行·····	(212)
352.表扬他	他表扬你的时候，你可以反过来表扬他·····	(213)
353.继续努力	他表扬你是希望你继续努力·····	(213)
354.分不开	成绩与有关的人分不开·····	(214)
355.约会	因为你忙，所以我要约你·····	(214)