

★★★★
CONGMING
JINGMING
GAOMING
★★★★

聪明人，读懂了社会的三字经。
精明人，学会了社会的十八般武艺。

聪明人



你的旅程还在继续，欣赏沿途风景的同时，



精明人

找到那个真正高明的自己。



高明人

高明人，运用了社会的能动性。

爬爬◎编著

中国华侨出版社

聪明人



精明人



高明人



爬 爬◎编著

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明人·精明人·高明人 / 爬爬编著. —北京:中国华侨出版社,2010.10

ISBN 978-7-5113-0764-4

I. 聪... II. 爬... III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 198068 号

● **聪明人·精明人·高明人**

编 著 / 爬 爬

责任编辑 / 崔卓力

装帧设计 / 袁剑锋

责任校对 / 吕栋梁

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 印张 / 16.5 字数 / 215 千字

印 刷 / 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 次 / 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0764-4

定 价 / 28.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前 言

史籍告诉我们，“王天下”有三重门：礼仪、制度、考文；小说告诉我们：生活有三重门：学校、家庭、社会；学术著作告诉我们，做学问有三重门：望断天涯路、衣带渐宽、蓦然回首。每一扇门都是不可或缺的重要部分，推开它，必定带给你收获和惊喜。那么，做人做事有没有这样三重法门呢？当然有，答案是：精明，聪明，高明。

读书认字、人情练达，为的是什？变聪明。很多人念了几本书、多走了几里路、见识了一些大场面，就觉得自己已经很聪明了，不幸的是，当你觉得自己很聪明的时候，就已经显露出“愚蠢”的一面。通常，一个人能说会道、懂得眉眼高低、懂得打点关系，我们就说他“聪明”。其实，这种“聪明”仅仅是一个人在这个社会上安身立命的基本条件，要是连起码的道理都拎不清、简单的话都不会说、一般的人际关系都处理不好，早该洗洗睡了。悲哀的是，很多人做到了这一点，勉强有了在外面混的资格，就自诩为聪明人，洋洋自得了。殊不知，人外有人，天外有天，聪明人后面还有精明人，精明人后面还有高明人。人生的三重门仅仅推开一扇，后面的景致是啥样，你连瞄都没瞄上一眼，有啥资格美得七荤八素？

为了让广大正在昏睡中的“聪明人”更上一层楼，我编写了这样一本《聪明人·精明人·高明人》，为大家讲讲精明人那些事儿，高明人那些理儿，让不那么聪明的人变得更聪明，让原本就聪明的人朝着精明、高明的境界提升。

怎么区分聪明、精明、高明呢？我们从口才、处世原则、做事方式、做生意技巧、求人本领、工作方法、交际手腕、修身标准等

若干方面来分析聪明人、精明人与高明人的不同之处，读者可以对照这些点，看看自己糊涂在哪里，聪明在哪里，离精明人有多远，比高明人还差几分。没有人跟智慧有愁，没有谁跟经验结怨，如果你曾经吃过亏，或者正在为某些得不到的利益犯愁，或者为某些纠缠不清的关系一筹莫展，或者慨叹“我这么聪明的人为什么怀才不遇”……那就看看《聪明人·精明人·高明人》吧。

目 录

Contents

第一章 口才篇：聪明人敢说，精明人巧说，高明人少说

聪明人经常觉得自己聪明，总想处处显示自己，所以什么都敢说，什么玩笑都敢开，什么问题都敢问，给人留下机智幽默的印象，但是经常会因为说错了话吃苦头，甚至付出代价。精明人善于察言观色，知道什么该说什么不该说，也会变着花样把话说出来，因此左右逢源，很招人喜欢。高明人则尽量少说话，因为他懂得“话到嘴边留半句”的老理儿，他担心祸从口出，他还懂得多听别人的话，以此来增长自己的见识，更给人留下“城府深”的好印象。

1. 称呼——简洁贴切 /2
2. 场面话——舒适顺耳 /4
3. 客套话——礼貌真诚 /7
4. 酒桌话——贴心周到 /9
5. 玩笑话——活泼而有分寸 /11
6. 赞美的话——确切适度 /14
7. 套磁的话——贴切而不露痕迹 /16

8. 自我介绍的话——简单易记 /19

9. 批评的话——客观公正 /23

第二章 处世篇：聪明人圆通，精明人圆熟，高明人圆润

聪明人很圆通，为人处世看得明白、想得清楚，可就是行动起来落实不到实处，有点儿“知易行难”的味道。精明人很圆熟，老麻雀已经烂熟于心，做事说话也从来不留把柄，别人想揪他小辫子都难，这算是“知行合一”的好榜样。高明人不但圆通、圆熟，还圆润，他能让任何关系都运转正常，一切潜在的矛盾都被他巧妙地化解，他还“润物细无声”地影响着周围的人，他有一股强大的吸引力让别人不由自主地向他靠拢，这就是领袖的魅力。

1. 受到表扬时——平静谦虚 /28

2. 接受批评时——汲取教训 /31

3. 遇到不公正待遇时——冷静分析 /35

4. 听到流言蜚语时——平常对待 /38

5. 被人中伤时——胸怀宽广 /42

6. 被人拖下水时——理解宽容 /45

7. 被人排挤时——借机自省 /48

8. 春风得意时——保持清醒 /52

9. 机会来临时——勇敢面对 /55

第三章 做事篇：聪明人劳作，精明人合作，高明人炒作

聪明人认认真真老实地做事，即便遇到难题，也能开动脑筋想办法。精明人自己的做事能力可能稍微逊色，但是懂得与人合作，借助别人的力量成就自己。他把自己的劣势巧妙地藏在团队里，却让自己的优势发挥得更出色，所以，精明人比聪明人花得工夫少，得到得却比聪明人多。相比较而言，高明人可能只在团队中扮演一个微小的角色，却是不可或缺的部分，他只需要动一点点心思，就可以把复杂的事情变简单，把无名无利的事变成名利双收。

1. 事情简单时——认真对待 /60
2. 事情复杂时——倍加努力 /63
3. 单独行动时——自律慎独 /67
4. 团队行动时——良好合作 /70
5. 不喜欢自己的搭档时——努力沟通 /74
6. 跟搭档意见不统一时——力求双赢 /77
7. 有上司监督时——认真努力 /81
8. 没有上司监督时——加强自律 /83
9. 事情进展不顺利时——迎难而上 /86

第四章 生意篇：聪明人攒钱，精明人追钱，高明人生钱

聪明人做生意，侧重点是挣钱、攒钱，花钱通常是用于享受，却舍不得把钱投入到扩大再生产或者提高产品性价比上去。精明人做生意是追着钱走，什么挣钱做什么，

怎么挣钱怎么做。高明人做生意不叫做生意，叫投资，他不去操心资本积累，不去关注生意的具体操作，而是凭借良好的洞察力把自己的钱投入某个可以升值的行业，让钱“生”钱。

1. 第一桶金怎么来——巧赚 /90
2. 单干，还是合伙——视情况而定 /93
3. 谁是最佳合伙人——平衡互补 /96
4. 选择哪些行业——稳妥贴切 /100
5. 要不要听专家意见——有限接受 /103
6. 利润怎么分配——滚雪球 /107
7. 如何节约成本——鱼骨理论 /110
8. 如何制定商业计划书争取投资——详尽准确 /116
9. 如何进行投资——眼光独到 /120

求人篇：聪明人请求，精明人恳求，高明人需求

聪明人求人往往直截了当，人家点头，事情就办成了，人家不点头，他就没有其他选择余地，所以，求人的成功率不高。精明人求人懂得拐弯抹角、嘴巴抹蜜，把对方哄得高高兴兴，这样一来成功的几率就比较高。高明人却并不“求”人，他会把自己的事情说成是对方的事，把对方的利益好处牵扯到这件事情中来，仿佛不是自己求人家，而是人家必须求自己，所以，高明人去“求人”，不但能够成功，还能让别人向他道谢。

1. 要不要求人——放下面子 /126

2. 求谁帮忙——找对人 /128
3. 求人要怎么说出口——委婉恳切 /131
4. 被拒绝了怎么办——理性宽容 /134
5. 求人，事情没办成——心存感激 /137
6. 求人，事情办好了——真诚感谢 /140
7. 真的求对人了吗——理性分析 /143
8. 不要忽视“看似不可能”的人——冷庙烧香 /146

第六章 工作篇：聪明人计算，精明人算计，高明人设计

聪明人在工作中遇到问题就想办法解决问题，可是解决完了，事情就过去了，得到了该得的，却得不到附加值；精明人在执行任务之前总是权衡再三，确定自己能够得到什么，有的放矢，并且不浪费任何一个占小便宜的机会；高明人清楚自己的每一份工作都不白干，每一滴汗都不白流，让这些历练和积累在日后的工作中都发挥作用，仿佛一切都在他的掌握之中，也许短期内他的收益比不上聪明人、精明人，但从长远来看，他的发展道路要顺畅得多。

1. 工作是什么——事业 /150
2. 工作带来什么——自我实现 /152
3. 工作的代价是什么——吃小亏占大便宜 /155
4. 选择什么工作——适合自己的 /158
5. 要不要换工作——三思后行 /161
6. 怎么应对瓶颈——潜伏比较，伺机突破 /164

第七章 侍上篇：聪明人听命，精明人讨好，高明人喂养

在上司面前，聪明人显得毕恭毕敬、俯首帖耳，他能很好地完成上司交代的所有任务，把事情做得完美，但不一定是上司眼中的红人。精明人能够把工作做得很好，同时跟上司保持良好的互动关系，上司相信他是个忠心耿耿的下属。高明人能够做上司的左膀右臂，成为上司不可或缺“手足”，如果说聪明人、精明人能够让上司活得更好，那么，高明人则是上司离了他就活不好的人。

1. 狭隘型上司——低调行事 /168
2. 辅助型上司——崇拜敬仰 /171
3. 虚伪型上司——虚心低调 /174
4. 贪财型上司——抓住弱点 /177
5. 事业型上司——把握坚持 /180
6. 女魔头上司——理解支持 /183
7. 奸雄型上司——虚心学习 /186

第八章 交际篇：聪明人广交，精明人勤交，高明人精交

多个朋友多条路的道理谁都知道，但是实践起来却千差万别。聪明人广交朋友，收集各种名片，却跟这些朋友保持淡淡的联系，甚至不联系，关键时候找不到人帮忙。精明人懂得跟朋友保持密切往来，逢年过节都会问候拜访，所以能够网络住一些真正有用的朋友。高明人交朋友有自己固定的圈子，也有很明确的目的性，哪些朋友是干事业

的，哪些朋友是一起玩乐的，他不会浪费时间和金钱在泛泛之交上面。

1. 应付饭局——分清轻重 /190
2. 应付酒局——尽力而为 /192
3. 应付婚丧嫁娶——有所取舍 /194
4. 逢年过节团拜——适当亲近 /197
5. 使用名片——目标明确 /199
6. 正确着装——大方得体 /201
7. 不同等级的娱乐——保持清醒 /204
8. 醉翁之意不在酒的培训——区别对待 /206
9. 酒色财气的公关——理智对待 /208
10. 职场贵人——毛遂自荐 /211

第九章 取舍篇：聪明人争取，精明人智取，高明人舍取

聪明人总是尽量争取自己想要的东西，得不到就会怨天尤人。精明人对于自己想要的东西，想方设法都会得到，甚至不惜用一些见不得光的招式。高明人能够很好地协调得与失之间的关系，为了得到，他愿意先舍去，“舍得舍得，有舍才有得”是他们的信条。

1. 要挣多少钱才够花——幸福是目标 /216
2. 提成拿多少——把眼光放长远 /218
3. 怎么提加薪——用委婉间接的方式 /221

4. 什么时候能升职——关键是把握机会 /225
5. 名利是否能双收——掌握技巧 /227
6. 怎么邀功——注意时机和方式 /230
7. 什么时候让贤——能者居之 /232

第十章 修身篇：聪明人自负，精明人自嘲，高明人自省

聪明人总会觉得自己很聪明，善于逞口舌之利，喜欢卖弄自己的“才”或“财”，他能够给人留下“聪明”印象，却也免不了“暴发户”的嫌疑。精明人不争一时之长短，必要时不惜自损形象自我解嘲，低调处事的方法能够让他们赢得好感。高明人不会对外宣称自己的功绩，反而时常自省，总结自己哪里做得不够好，争取以后更上一层楼。

1. 取得成绩时——谦虚谨慎 /236
2. 赚到钱时——回报身边人 /239
3. 赢得比赛时——真诚理解 /241
4. 进步时——不骄傲自满 /244
5. 失意时——不丧失信心 /246

聪明人 精明人 高明人

第一章

口才篇：

聪明人敢说，精明人巧说，高明人少说

聪明人经常觉得自己聪明，总想处处显示自己，所以什么都敢说，什么玩笑都敢开，什么问题都敢问，给人留下机智幽默的印象，但是经常会因为说错了话吃苦头，甚至付出代价。精明人善于察言观色，知道什么该说什么不该说，也会变着花样把话说出来，因此左右逢源，很招人喜欢。高明人则尽量少说话，因为他懂得“话到嘴边留半句”的老理儿，他担心祸从口出，他还懂得多听别人的话，以此来增长自己的见识，更给人留下“城府深”的好印象。

1. 称呼——简洁贴切

称呼，是跟人接触的第一句话，不要小看这第一句话，这第一句话也就决定了对方对你的第一印象。合适的称呼会给你接下来的交流打下良好的基础，甚至于会起到助推的作用。

什么是称呼？称呼，就是在社会生活中人们用来表示彼此之间相互关系的名称，它是代表每个人社会功能的集中性标志。一个人身份的称呼是一个人在社会生活中被人们认同的体现，在中国的传统社会中，对人的称谓是需要细斟细酌，需要结合称呼的对象所处的环境、背景、年龄，甚至于对象现时所正在做的事情来安排合适的称呼。在当今社会，对一个人的称呼，可以体现出被称呼对象所处的社会地位、文化水平、所担职务、家庭状况，甚至于能够体现于称呼者的关系亲远以及被称呼者的个性特征。合适的称呼会让被称呼者听着分外舒适。

不同的人会对同一个人有不同的称呼，小小的称呼的不同可能得到的机遇就是不同的。合适的称呼往往起到四两拨千斤的作用。

✎ 模拟场景

张先生和一家制造型大型国有企业有业务来往，高先生是某制造型大型国有企业的新任部门经理，张先生自然要去拜访一下，接触一下新来的部门经理，同时也顺便和这位新任的部门经理熟络下关系，也好顺利进行后面的合作。张先生打听到这位新任的部门经理是技术出身，一直在生产车间一线工作，对技术类的工作非常熟悉，是个实干派。喜欢时不时地到车间去检查工作，偶尔还喜欢上

去亲自操作一把。

张先生去拜访的当天，高经理刚刚从车间回来，手上还拿着工程制图表。张先生自然要上去自我介绍一番。

✦ 聪明做法

张先生想到高经理是刚刚接任经理的工作，而且从车间提升上来是职位上的升职，自然需要用经理的称呼高先生。刚刚上任，肯定很希望人家知道 he 现在是经理，不是以前的经理级别下的干部。

张先生便迎上去，自我介绍：“高经理，你好。我是××公司的，一直跟你们有业务来往。没想到高经理这么年轻就已经是部门经理了啊，前途不可限量啊。”

张先生的这个称呼是比较中规中矩的称呼，也是绝大多数的人的做法，从高先生的角度来看，刚上任，被人叫经理也是很正常的，所以不会对这个称呼有什么太大的反应，不会反感，但也不会感到特别。这只是一般的称呼。

✦ 精明做法

张先生想到高先生是技术出身，可能并不一定会喜欢经理这个称呼，但是直接称呼高先生也不能体现他的职位。在不知道他的喜好之前还是先不用经理来称呼，免得让新上任的这位经理感到不舒服。

于是，张先生迎上去：“高先生，恭喜你荣任经理啊，我是××公司的，一直跟你们有业务来往的。没想到高先生这么年轻就已经是部门经理了啊，前途不可限量啊。”

这种称呼可以规避一般技术人员可能不太喜欢太功利性的称呼。会让人听着舒服，但是不会让高先生感到特别的喜欢。

✦ 高明做法

张先生想到高先生是技术出身，可能并不一定会喜欢经理这个

称呼，同时张先生知道高先生一直喜欢下车间指导工作，还喜欢亲自上阵，可见这个新任的经理是比较喜欢车间工作的，事事喜欢亲力亲为，作风比较实在。因此，用经理来称呼不合适，但是同时也要让这位高先生的经理职位体现出来。

张先生迎上去：“高工，你好啊，恭喜你荣任经理啊。没想到高工这么年轻就已经是部门经理了啊，前途不可限量啊。”

这种称呼，贴合了高先生技术出身的背景，同时也符合高先生的工作作风和性格，自然会让高先生听着比较舒服。高先生也会乐意和一个了解他的技术背景的人交流，自然距离就拉近了不少了。

✦ 终极总结

称呼毕竟是给人的第一印象，绝对不能草草地挑一个，合适的称呼不仅仅要贴切对象的职位，同时也要符合对象的性格，要符合对象所处的环境，合适的称呼能够起到快速熟悉的作用，对于加深双方的关系是有不小的帮助的。所以，一定要重视对对方的称呼，仔细地斟酌对方的称呼，不可草草了事。

2. 场面话——舒适顺耳

什么是场面话？场面话就是套话、废话，是说话者让你听了舒服，但是听的人不能太信以为真的话。

既然人家不相信，为什么还要花心思去讲呢？场面话，是交际中必不可少的环节，适当的场面话会拉近交谈双方的距离和关系，但是如果场面话讲得不合适或者不正确的话，则会起到相反的作用，甚至还会让交谈双方交恶。