

<<面子>>

图书基本信息

书名：<<面子>>

13位ISBN编号：9787300060583

10位ISBN编号：7300060587

出版时间：2004-11

出版时间：中国人民大学出版社

作者：黄光国,胡先缙 等

页数：242

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>

<<面子>>

前言

本书中讨论“脸”和“面子”的篇幅居多：丢脸、长脸、不要脸、脸皮厚、没脸见人、体面、给面子、留点面子、要面子、看我的面子等诸多概念，成为中国人日常生活和日常交际的基本概念。

而这些概念也正是在儒家思想的影响下，中国人深层心理结构的一种反映，从而揭示“人情与面子”在中国历代官僚体制中的突显地位。

据悉，本书共收录的9篇论文中，其中有5篇曾在台湾结集出版，不仅引起当时学术界的强烈反响，而且市场销量非常好，再版次数达10余次之多。

中国人民大学出版社在中国大陆出版此书，不仅保留了原书的精华，而且又增加新的论文，丰富了原书的内容。

如果你读完这本精彩的《面子》，你会对《厚黑学》有更为全面的认识。

当然，这样一本书，也是你更为深刻了解华人内心世界的窗口。

解读中国人的权力游戏 智慧的心灵都是敏感的。

据说雨果在参观巴黎圣母院的时候，发现一面墙上刻着“命运”两个字。

它的痛苦扭曲沧桑深深的震撼了这位作家，《巴黎圣母院》的灵感之火顿时照亮了他的头颅。

换了常人，大概根本不会留意，即便看见了，也不以为然。

“面子”是丰富的中文词汇里一个古老的概念，熟悉得以至于让人熟视无睹。

但黄光国先生却以心理学者的敏锐，捕捉到它所蕴含的中华文化社会心理的深层意象，由此出发，融汇儒家思想和西方现代科学哲学，建立了本土化的“人情与面子”理论模式。

在这种模式下，中国社会中的人际关系被区分为情感性关系、混合性关系和工具性关系。

当请托者请求资源支配者将他掌握的资源作有利于请托者的分配时，资源支配者首先进行的是“关系判断”。

对于被他界定为情感性关系的人，他将按照需求法则对待；对于被他界定为混合性关系的人，他将按照人情法则对待；对于被他界定为工具性关系的人，他将按照公平原则对待。

但无论哪一种交往法则，都是“报”的规范的衍生物。

在情感性关系中，不管是在回报的资源还是期限上都没有明确的范围，比如父母抚养子女时竭尽所能，不会以算计的心态付出。

在混合性关系中，“礼尚往来”，“投之以桃，报之以李”的回报方式则成为维系彼此关系的法则。

而在工具性关系中，回报通常是等价并且即时的。

在此基础上，黄先生指出：促使中国人对别人“做人情”的主要动机之一，是他对别人回报的预期。

为了论证“人情与面子”理论模式的普遍适用性，作者通过对中国古代文化典籍的旁征博引和对《儒林外史》范进中举故事中各色人等的社会行为分析，证明了这一理论对中国古代的社会行为的诠释能力。

接着作者在《儒家关系主义与华人企业的组织文化》一文里，用这一理论模型对现代华人企业进行了分类分析，说明了现代华人社会运作机制的儒家特色。

从儒家关系主义的理论体系出发，作者解构了关系与面子的权力游戏。

在分析了面子的虚与实、动态性和多重性等特质后，作者通过对一系列“面子语言”，比如给面子、损面子、借面子、顾面子等概念的解析，揭示了面子与社会互动之间的关联，即实际上支配着中国社会运行的“潜规则”。

而本书最具启示意义之处在于黄先生提出了社会心理学的本土化的方法论。

在压轴文章里，他通过对自己学术生涯和建构“人情与面子”理论模式过程的回顾，提出了“多元典范的观照”方法：以“实在论”建构理论，以结构主义分析文化，并以“实用主义”从事经验性研究。

说到底，这是一种“西学东用”、博采众长的治学方式，它对于全球化背景下研究传统文

<<面子>>

化的中国学者具有积极的借鉴意义。

<<面子>>

内容概要

《面子：中国人的权力游戏》中讨论“脸”和“面子”的篇幅居多：丢脸、长脸、不要脸、脸皮厚、没脸见人、体面、给面子、留点面子、要面子、看我的面子等诸多概念，成为中国人日常生活和日常交际的基本概念。

而这些概念也正是在儒家思想的影响下，中国人深层心理结构的一种反映，从而揭示“人情与面子”在中国历代官僚体制中的突显地位。

据悉，本书共收录的9篇论文中，其中有5篇曾在台湾结集出版，不仅引起当时学术界的强烈反响，而且市场销量非常好，再版次数达10余次之多。

中国人民大学出版社在中国大陆出版此书，不仅保留了原书的精华，而且又增加新的论文，丰富了原书的内容。

如果你读完这本精彩的《面子》，你会对《厚黑学》有更为全面的认识。当然，这样一本书，也是你更为深刻了解华人内心世界的窗口。

<<面子>>

作者简介

黄光国，台北市人，出生于1945年11月6日。
美国夏威夷大学社会心理学博士，现任“国立台湾大学心理学系教育，致力于发展本土社会心理学研究。
著有中英文学术论文五十余篇，曾获得“国科会”杰出研究奖三镒，优良研究奖十余次。
目前为“国科会”特约研究员及“教育部国家讲座”教授，并出版下列专门著作：
《中国人的权力游戏》《儒家思想与东亚现代化》《王者之道》《知识与行动：中华文化传统的社会心理 诠释》《民粹亡台论》《权力的漩涡》。
现职：台湾大学心理学系教授，“教育部”追求卓越计划华人本土心理学研究中心负责人。

<<面子>>

书籍目录

自序：探索中华文化的深层结构人情与面子：中国人的权力游戏中国人的面子观华人社会中的脸面与沟通行动中国政治联盟特殊关系的初步模式：台湾乡镇中的人情和关系科举制度下的权力游戏：《儒林外史》中“范进中举”的社会行为分析帝制中国官僚体系中的暗盘管理儒家关系主义与华人企业的组织文化道德脸面与社会脸面：儒家社会中的依附性自尊多元典范的研究取向：论社会心理学的本土化

章节摘录

解读中国人的权力游戏 智慧的心灵都是敏感的。

据说雨果在参观巴黎圣母院的时候，发现一面墙上刻着“命运”两个字。它的痛苦扭曲沧桑深深的震撼了这位作家，《巴黎圣母院》的灵感之火顿时照亮了他的头颅。换了常人，大概根本不会留意，即便看见了，也不以为然。

“面子”是丰富的中文词汇里一个古老的概念，熟悉得以至于让人熟视无睹。但黄光国先生却以心理学者的敏锐，捕捉到它所蕴含的中华文化社会心理的深层意象，由此出发，融汇儒家思想和西方现代科学哲学，建立了本土化的“人情与面子”理论模式。

在这种模式下，中国社会中的人际关系被区分为情感性关系、混合性关系和工具性关系。当请托者请求资源支配者将他掌握的资源作有利于请托者的分配时，资源支配者首先进行的是“关系判断”。

对于被他界定为情感性关系的人，他将按照需求法则对待；对于被他界定为混合性关系的人，他将按照人情法则对待；对于被他界定为工具性关系的人，他将按照公平原则对待。

但无论哪一种交往法则，都是“报”的规范的衍生物。

在情感性关系中，不管是在回报的资源还是期限上都没有明确的范围，比如父母抚养子女时竭尽所能，不会以算计的心态付出。

在混合性关系中，“礼尚往来”，“投之以桃，报之以李”的回报方式则成为维系彼此关系的法则。

而在工具性关系中，回报通常是等价并且即时的。

在此基础上，黄先生指出：促使中国人对别人“做人情”的主要动机之一，是他对别人回报的预期。

为了论证“人情与面子”理论模式的普遍适用性，作者通过对中国古代文化典籍的旁征博引和对《儒林外史》范进中举故事中各色人等的社会行为分析，证明了这一理论对中国古代的社会行为的诠释能力。

接着作者在《儒家关系主义与华人企业的组织文化》一文里，用这一理论模型对现代华人企业进行了分类分析，说明了现代华人社会运作机制的儒家特色。

从儒家关系主义的理论体系出发，作者解构了关系与面子的权力游戏。

在分析了面子的虚与实、动态性和多重性等特质后，作者通过对一系列“面子语言”，比如给面子、损面子、借面子、顾面子等概念的解析，揭示了面子与社会互动之间的关联，即实际上支配着中国社会运行的“潜规则”。

而本书最具启示意义之处在于黄先生提出了社会心理学的本土化的方法论。

在压轴文章里，他通过对自己学术生涯和建构“人情与面子”理论模式过程的回顾，提出了“多元典范的观照”方法：以“实在论”建构理论，以结构主义分析文化，并以“实用主义”从事经验性研究。

说到底，这是一种“西学东用”、博采众长的治学方式，它对于全球化背景下研究传统文化的中国学者具有积极的借鉴意义。

……

<<面子>>

编辑推荐

《面子：中国人的权力游戏》中讨论“脸”和“面子”的篇幅居多：丢脸、长脸、不要脸、没脸见人、脸皮厚、体面、给面子、留点面子、要面子、看我的面子等概念，成为描述中国人日常生活和日常交际的基本概念。

如果你读完这本精彩的《面子》，你会对《厚黑学》有更为全面的认识。当然，也正是这样一本书，方可使你了解一个全面的华人内心世界。

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>