

<<中国式面子学>>

图书基本信息

书名：<<中国式面子学>>

13位ISBN编号：9787801417862

10位ISBN编号：7801417860

出版时间：2012-1

出版时间：台海出版社

作者：金龙

页数：226

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>

## &lt;&lt;中国式面子学&gt;&gt;

## 前言

一定得选最好的黄金地段，雇法国设计师，建就得建档次最高的公寓……楼里站一个英国管家，戴假发，特绅士的那种，业主一进门儿，甭管有事儿没事儿都得跟人家说May I help you, Sir？

一口地道的英国伦敦腔，倍儿有面子。

”冯小刚的电影《大腕》中这段经典台词，令人爆笑，它折射出中国人面子心理可笑的一面。

中国人爱面子，较之外国人来说，面子问题事关重大。

因此，不少外国人说，你要了解中国人，你要同中国人打交道，你首先就要了解中国人的面子，你要是伤害了中国人的面子，那可是一个大问题；相反呢，你要是顾及中国人的面子，你也许可以从中得到许许多多的实惠与好处。

“狡猾”的外国人在同中国人打交道的时候，常常用面子学“原理”来战胜中国人，从而在给予中国人“面子”的时候捞取实惠。

据说，这可是外国人无往而不胜的利器。

外国人与我们打交道的时候，尚且可以研究“中国式面子学”，何况我们中国人自己呢？

我们自己怎么可以对这个渗透到我们血液中的“面子学”问题熟视无睹呢？

我们中国人“面子”的学问很深，是需要我们好好学习研究的。

面子是什么？

是一种渴望被社会及他人认同的心理需求；是一种获得社会承认与肯定，获得他人承认与尊重后的心理满足。

面子代表了一个人的脸面，是中国人关于人的自尊心、尊严、利益等的代名词，是中国人内心不约而同的一种东西，是中国人自觉遵守的一种人际交往准则。

在中国人的具体交往中，一个人有面子，或者得到面子，代表着这个人被社会和他人所尊重、认可、理解和接受，这就会让他的内心感到十分的满足，他就会觉得在他人面前有了尊严。

给人面子，就是尊重别人的人格；扫了面子，就是侵犯了他人的尊严……所以，中国式面子学，是个大问题，是人际关系中最为敏感的问题。

要面子、爱面子，是人之本性。

所以，当我们自己要面子的同时，也要顾及他人的面子。

尤其是在公众场合，不要公然揭人之短，揭露别人的隐私，也不要哪壶不开提哪壶地去揭对方的短处，无论是生理上的还是生活上的，因为这些都会让对方觉得很丢面子。

在你是图了一时痛快，或者嘲弄对方，开个玩笑，耍弄一下，但是，你让对方没了面子，也许后果非常严重，也许这个人从此就会对你心生芥蒂，甚至是忌恨终生。

聪明的人一定要顾及别人的面子，会借助人们好面子的心理，巧妙地送面子给别人，给别人留下良好的印象，赢得好人缘，办事才能事半功倍。

《中国式面子学》侧重于从每个人息息相关的面子心理入手，以通俗的语言和生动的故事，讲述了日常生活中的面子现象和面子问题，涵盖了做人、做事、心态、社交等方方面面。

这本书将为你展现一幅现代社会有关面子的详细图谱，教你如何在社会交际中运用面子学原理，如何给人面子，如何为自己挣得面子。

《中国式面子学》是维护和拓展人际关系的法宝，是人间关系学的核心。

学会了中国式面子学，你就可以永远立于不败之地！

做个聪敏的中国人，中国式面子学，你不可不知！

《中国式面子学》，你不可不读！

## <<中国式面子学>>

### 内容概要

本书从和每个人息息相关的面子心理入手，以通俗的语言和生动的故事为依托，讲述了日常生活中的面子现象和面子问题，涵盖了做人、做事、心态、社交等方面。教你如何运用面子，如何给人面子以及如何挣面子，为读者展现了一副现代社会有关面子的详细图谱，帮助读者解读为人处世之道，寻得维护、拓展人际关系的法宝。

## <<中国式面子学>>

### 作者简介

金龙(笔名), 温州人。

纵横商界二十余年。

经商之余, 他潜心研究市场营销学、管理学以及商场心理学、通过对成功商人共性的研究, 结合自己的实践经验和感悟等编著了本书。

曾出版《人脉圈关系网》、《中国人的炼金术》、《温州商道》等

## <<中国式面子学>>

### 书籍目录

#### 第一章 人活一张脸

1. 人活一张脸，树活一张皮
2. 做人最怕被人看不起
3. 面子是荣耀，更是好强心理的表现
4. 爱面子是人之本性
5. 被认可是每一个人心里的渴望
6. 荣誉和赞美谁都想要

#### 第二章 骂人不揭短，打人不打脸

1. 当着瘸子不说短话，当着秃子不谈头发
2. 可以伤对方的心，但不能伤对方的面子
3. 不要拿别人的缺陷开玩笑
4. 哪壶不开提哪壶的人最招人烦
5. 别人的隐私不能碰
6. 失意人面前不谈得意事
7. 别替他人做决定
8. 话不说满，事不做绝
9. 给他人台阶就是给自己后路

#### 第三章 不可不知的11条社交面子学

1. 直言伤人还伤己
2. 坚决不说风凉话
3. 不要轻易指责别人
4. 反驳也要给人留面子
5. 婉言暗示胜过直截了当
6. 正话反说，更容易让人接受
7. 巧妙暗示比直接批评更有效
8. 逐客令要讲得不动声色
9. 让对方不失体面地收回请求
10. 玩笑开过火容易伤害别人的面子
11. 切莫逞一时口快而刺伤他人

#### 第四章 如何体面又实惠地送人面子

1. 送顶高帽给人戴
2. 出门观天色，进门看脸色
3. 切莫计较一时的输赢
4. 会说场面话，就会控制场面
5. 懂得自嘲，化解尴尬场面
6. 尊重别人就是尊重自己
7. 照顾对方情绪，以迂为直达目的
8. 给人打圆场也是一种本领
9. 放下身段才有机会
10. 不要处处显锋芒

#### 第五章 巧妙应对别人不给自己面子的时候

#### 第六章 想要面子自己挣

#### 第七章 给别人面子等于给自己机会

#### 第八章 走出生活中的9个面子误区

#### 第九章 不怕丢面子，才能挣面子

第十章 量力而行，别让面子成为负担

## &lt;&lt;中国式面子学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 1.人活一张脸，树活一张皮 鲁迅的杂文里曾记载了这样一个故事：一个前来奔丧的人，因为没有得到亲人的待遇（戴白孝）而怀恨在心，认为太没面子，便召集了一些人，大闹了一场。结果本来是办丧事的灵堂，却变成了血肉横飞的战场。这件事被媒体挖出来后，在当地轰动一时。

在中国人看来，面子是一个尤为珍贵的东西，伤什么也不能伤了面子。正如易中天先生所说，面子是咱中国人的宝贝，几乎主宰着我们的日常生活。人际关系，要靠面子来维持与处理，社会生活，要靠面子来决定与操作。就拿请客吃饭来说，应该请什么人，不应该请什么人，什么人应该郑重去请，什么人只需要知会一声，都是由面子的大小来决定的。

而且请来以后，在座位的安排上也是根据面子来的。什么人应当坐在首位，什么人敬陪末座，都是取决于面子的大小。被有面子的人请去吃饭固然是有面子，能把有面子的人请来吃饭也同样是面子。

所谓“人活一张脸，树活一张皮”，人没脸了，也就没活头了；树没皮了，也就活不成了。在人生这个大舞台上，人际交往中所建立的情感关系即所谓“人情”，是面子生存的基本支柱。面子在每个人的社会关系中都扮演着关键的角色，人们在社会交往中不仅要维护自己的面子，还要维护其他人的面子。

如果不考虑面子问题，人际交往将很难进行，更别说获得成功了。尤佳大学毕业之后，凭借出色的能力和过人的才华进入了一家前沿的时尚杂志社，也正是因为她才华出众，所以总是眼高于顶，恃才傲物，谁都不放在眼里。就连那些杂志社的老前辈，她也没有给予应有的尊敬，说话总是句句带刺，从不给人留情面。主编曾经找她谈话，说：“说话太直接，会刺伤别人，你总是要和别人合作的。”尤佳不置可否：“说话不直接，会刺伤我自己。”

人要想在这个社会上有面子，就得靠自己的能力，而不能靠别人的宽容。一句话让主编哑口无言，显然她是连主编也没有放在眼里，依然我行我素。

基于她表现出色，主编也没有说什么。可是因为她从不顾及他人的面子，所以刚进杂志社不久，就将办公室里的一票人全部得罪光了。从此，不管什么活动她都是孤军奋战，虽然她的每一个策划案都做得很棒，但却没有一位同事愿意与她合作。

林语堂曾说：“不给面子是最大的无礼”。身在社会，如果太不顾及他人的面子，即使再出色的人也不会有人愿意靠近。人活在世上，饭是一定要吃的，面子也是一定要要的。但面子应该要多少，什么样的面子值得维护，什么样的面子该舍弃，这个度却并不容易把握。一个人要立足社会，赢得他人的信赖，就必须保住自己的面子，给他人面子，这样才能在你来我往中游刃有余，使自己事业有成。

郑智化在《面子问题》的歌中唱道：为了一点虚荣争得你死我活，一掷千金不皱眉头面不改色，人前人后高高低低比来比去，到头来只是为了个面子问题……为人处世，面子不是个小问题，它反映了尊严，标志着威望，表明了能力。

人无脸面难处世，有了脸面好办事。面子是互相的，自己要面子，还要给人面子，光要不给，也无面子；面子要靠自己挣，也靠别人给，别人不买账，面子挣不来。

不过我们也要明白“死要面子活受罪”的道理。我们所熟知的项羽自刎乌江，就是“无颜见江东父老”，所以，毛泽东同志以诗警人“不可沽名学霸王”。

而且面子也不能瞎给乱给，“乱给面子吃大亏”。幽王很给褒姒面子，为博红颜一笑，不惜烽火戏诸侯，失却信义，走向灭亡。

## <<中国式面子学>>

所以，要面子也好，给面子也好，都应有个度，过或不及，都无面子。

面子在我们的生活中是一件很重要的事情，为了面子，小则翻脸，大则闹出人命的东西时有发生。

现在普遍流行的一句话是：为了面子，头可断，发型不可乱。

血可流，皮鞋不能没有油。

爱面子似乎成了人的一种天性，从古代的怕“有辱斯文”到现代的“人活一张脸，树活一张皮”，难道面子真的那么重要，那么值钱吗？

其实你认为它重要就重要，认为它不重要也就不重要了，关键看你能否参透它，如果参透了，你就能在人际交往中无往不胜了。



## <<中国式面子学>>

### 编辑推荐

《中国式面子学:做人就是要有面子》指出面子代表了一个人的脸面，是中国人自尊心、尊严、利益等的代名词，是人们约定俗成的一种东西，是中国人自觉遵守的一种人际交往准则。在中国人的交往中，给人面子，就是尊重别人的人格；扫了面子，就是侵犯了他人的尊严……所以，中国式面子是人际关系中最为敏感的问题。

《中国式面子学:做人就是要有面子》告诉你：做个聪敏的中国人，中国式面子学，你不可不知！

<<中国式面子学>>

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>