

<<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>

<<中国式面子学>>

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

<<中国式面子学>>

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>