

「面子」华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

面

中国社会舞台上的面子艺术

子



如何给人面子和保全好自己的面子是人人必修的功课

张涛 著

地震出版社

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

「面子」——华丽的外壳下，任人塞进各自所需的潜规则。潜规则背后是权力的游戏，游戏中心是利益和荣誉的动力，以及由此而展开的博弈。你的存在，就是一个或大或小的面子。这个面子决定了你的一切。但是，你仍然可以在博弈中有所作为。关键是，你要深刻认识面子的本质，并积极行动起来……

面

子

面

中国社会舞台上的面子艺术



张涛著

子

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

面子:中国社会舞台上的面子艺术/张涛 著. —北京:地震出版社,2006.11

ISBN 7-5028-2967-9

I. 面… II. 张… III. 人间交往—研究—中国 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 114535 号

地震版 XT200600175

面 子——中国社会舞台上的面子艺术

张 涛 著

责任编辑:张友联

责任校对:张晓梅

出版发行: **地 震 出 版 社**

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

版(印)次:2006年11月第一版 2006年11月第一次印刷

开本:690×960 1/16

字数:195千字

印张:16

书号:ISBN 7-5028-2967-9/Z·470 (3612)

定价:26.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

目 录

总论 名誉与利益的终极博弈	1
一、一个事实：面子即地位	3
1. 个人的面子是其社会地位或声望的内在本质	3
2. 面子和权利	7
二、一个形势：没人给你面子	10
三、一种功夫：面子绝学	13
1. 准确判断面子的价值	13
2. 从结果而不是从过程中找面子	15
3. 用面子引导别人的思路	18

1

11

11

第一章 女为悦己者容 VS 士为知己者死

——男人的面子与女人的面子	25
---------------------	----

女为悦己者容，连梳妆打扮那点颜面都是为悦己者而存在的，可知其依附性之强。由此人们不难想到，饿死事小、失节事大，其实也不过是在保全男人的利益和面子。士为知己者死，是说男人始终是事业的奴隶，因

为事业的成功是离不开知己者的赏识的，而女人对他们来说，不过是“衣服”而已。因此，女人的贞节是男人的面子，事业的成功更是男人的面子，把事业看得比生死还重要，可见男人是面子动物，动什么也不能动男人的面子。

- 一、男人的面子 26
 - 1. 从金榜题名、拜将封侯到衣锦还乡，荣归故里 26
 - 2. 怎样才算是个男人——坚强承载的骨气 26
 - 3. 碰什么，也别碰男人的面子和尊严 28
- 二、女人的面子 31
 - 1. 从女为悦己者容到妻以夫荣、母以子贵 31
 - 2. 贞节牌坊下的呜咽：“饿死事小，失节事大”保全了谁的面子 ... 35
 - 3. 女子无才便是德——女人与学问 42

第二章 发乎情，能否止乎礼义

——南方人的面子与北方人的面子 45

南方人也好，北方人也好，都是要面子的。可是，他们的性格特征却不一样：南方人心细、勤奋，有曲的特点；而北方人豪爽、义气，有直的特点。因此，同样是要面子，南方人能发乎情止乎礼义，表达多婉转，比如刘邦、朱元璋称帝后诛杀功臣，都使了阴谋诡计；而北方人却非要把自己的情感直接倾泄出来，心情都挂在脸上，有什么要求表达得也比较直接，比如赵匡胤称帝后直接建议功臣交出兵权。

- 一、北方人和南方人的性格特征 46
- 二、南方人拘于礼，北方人从其欲 48
 - 1. 儿皇帝 48

2. 无险可守	51
三、南方人情感婉转委曲，北方人情感大胆直露	56
四、南方人金钱撑起面子，北方人豪爽撑起面子	58
五、南方人把想法埋在心里，北方人却挂在脸上	62
六、南方人北方人对待女色与面子的态度大不相同	69

第三章 大丈夫能屈能伸 VS 精神胜利法

——强者的面子与弱者的面子	73
---------------------	----

强者多半不在乎一时的得失荣辱，不在乎过程的曲折坎坷，而定要追求结果的显达。这是一种大丈夫能屈能伸的勇气和韧劲，是一种一往直前的气度和魄力。苦尽甘来，那苦也倍增了甘的荣耀。面对挫折，弱者多半不能释怀。可是，弱者要保全自己的面子实在太难。要保全面子，就必须进，可是弱者没法进，所以只好虚拟一个退后的点，相对于他虚拟的点，他现在的位置就是进了。因此，我们看到了中国人的精神胜利法，它的精髓就是以退为进。

一、真正的强者：大丈夫能屈能伸	74
1. 胯下之辱与笑在最后：强者重面子在结果而非过程 ...	74
2. 顾大局，识大体，非常务实：小面子与大面子	75
二、弱者的面子：精神胜利法的精髓——以退为进	80
1. 《阿Q正传》中阿Q的形象	80
2. 阿Q面对苦难的思考方式	83
3. 精神胜利法的中国传统	85
4. 替阿Q挽回点面子	87
三、臣民与“狗”：假强者与假弱者的面子	91
1. 打狗看主人——强者仆人也有面子	92

第四章 为富不仁 VS 人穷志不短

——穷人的面子与富人的面子 103

为了面子，富人穷人也总要PK一番。在物质层面，显然穷人没有可以和富人比拼的资本。充分享受财富的乐趣，那是富人的面子，因此为富不仁多半是穷人对富人的指责，表明富人的面子与道德无关。与此同时，穷人要在道德上找到对于富人的相对优越性，那就是“人穷志不短”。当然，在穷人说富人“不就是有几个臭钱吗”的时候，内心里都往往带有一点葡萄酸的味道，毕竟，金钱什么时候真的臭过？

- 一、不吃嗟来之食：贫穷小人物的面子和尊严 104
 - 1. 不吃嗟来之食的骨气与小人物尊严的无保障 104
 - 2. 一箪食，一瓢饮，在陋巷：人穷志不短 106
 - 3. 举家食粥：穷文人家传的补品还是面子上的自我安慰 ... 107
 - 4. 高风亮节，更重晚节：易箠是曾子的尾巴 110
- 二、财大气粗与为富不仁：道德是富人面子的奴隶 113
 - 1. 财富本身就是面子 113
 - 2. 暴发户的纵欲：花钱买刺激 115
 - 3. 暴发户的风雅消费 118
 - 4. 不省灯油不瞩目的吝啬鬼：富人大节俭就会丢面子 ... 121
 - 5. 面子有赖于财富价值的实现 123
- 三、富人交朋友，穷人走亲戚：多少富人能给穷人面子 126
 - 1. 富人交朋友，穷人走亲戚 126
 - 2. 富人的鼓励与穷人的回报 127
- 四、尊重穷人与穷人自重 130

1. 富人愿意还是必须给穷人一点尊严	130
2. 穷人要奋斗	133

第五章 强梁世界，有无皂白

——好人的面子与坏人的面子	137
---------------------	-----

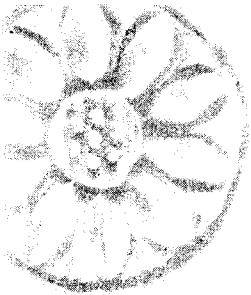
好人重名声，坏人奸险圆滑。他们之间不可以论是非，因为坏人往往缺乏诚意。好人就哀叹：强梁世界，原无皂白。这话一点不错，不要说是非了，是非的标准也是不确定的，是皂是白谁又说得清？所以，卑鄙是卑鄙者的通行证，高尚是高尚者的墓志铭，好人为了面子，就自己忍气吞声，而坏人淆乱了皂白，自然占便宜卖乖就算有面子了。这种状况在中国长达二千多年的封建君主统治下的社会里，并不鲜见。

一、面子是一种价值观：好人重名节，坏人看排场	138
二、好人与坏人面子背后的较量	142
三、在多方利益的博弈中，如何保全自己的面子和利益	145
1. 锥心之痛与胜利者的欢宴	145
2. 奏折：被逼出来的满纸谎言	148
3. 道光帝的底线与奕山的撒谎技巧	151
4. 忠臣？奸臣？卖国贼？	153
5. 办事结实，为人乖巧，还特别用心	156
6. 天朝体面与个人利益	158

第六章 秀才遇着兵，理该怎么讲

——文人的面子与武人的面子	161
---------------------	-----

文人的毛病实在不少，文人相轻是一端，对于武人也是瞧不起的，因此，他们才坚持“秀才遇着兵，有理



面子

说不清”。这种贬低别人来抬高自己的做法，其实并不能使自己更有面子。因为人们迟早会关注事实，同样作为上卿，蔺相如不主动去会廉颇，却私下里放风：自己不怕廉颇，只是因为先国家而后私仇而已。这么做，多少有点看不起廉颇的意味，是不是觉得没有什么道理可以和一个武夫说呢？而廉颇则不同，虽然位在蔺相如之下，可毕竟也是上卿，居然肉袒负荆，登门请罪，实在更为难能可贵。你说，秀才遇着兵，理到底该怎么讲？

一、百无一用是书生——风雅背后有多少无奈	162
1. 文人的性格与命运	162
2. 文人的面子与屁股	163
3. 文人比小人更死要面子	165
4. 我是读书人：挂在颜面上的强烈的身份认同	173
5. 富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之；如不可求也， 从吾所好	175
6. 小聪明与文人相轻	179
二、冲冠一怒为红颜——武人的玉碎与瓦全之选	182
1. 有何颜面见江东父老	182
2. 动什么别动我的女人	183
三、文人武人：在哪里丢失了面子，又该到哪里找回	184
1. 成则为王的荣誉和宁死不食周粟的迂腐；武王和伯夷、叔齐 ...	184
2. 先国家之急而后私仇的谦抑与负荆请罪的可爱：将相和 ...	185
3. 政治上的失败与文学上的挽回：李煜与赵匡胤	186

第七章 金口玉言 VS 谁谁谁的人

——帝王的面子与官吏的面子	193
---------------------	-----

 不管皇帝说什么、做什么，臣子们都会说“皇上圣

明”。因此皇帝必须做到金口玉言，否则就会丢了面子，失了威信。为此，金口玉言有时就变成了坚持错误，譬如《皇帝的新装》中那个皇帝，后来知道自己赤身裸体了，却还要坚持一丝不挂地走下去。陪着坚持错误而又有生杀大权的人玩，当然很危险，所以人们常说“伴君如伴虎”。为了生存，官员们自然就要抱成团，要有靠山，否则出了问题谁帮你说话？因此，你是“谁的人”很重要，而你的面子，往往也就由你是“谁谁谁的人”决定了。

一、皇帝总是正确的	194
1. 天垂异象：皇帝必须跟常人不一样	194
2. 英明伟大背后的权力平衡	196
3. 君无戏言：金口玉言神圣不可侵犯	200
4. 利益攸关时，帝王会真的清正无私、爱民如子	204
5. 从诗文雅兴到满汉全席：帝王的体面别有一番气象 ...	206
二、谈笑间有刀光剑影的官场	208
1. 官吏间的面子：利益为核心，宦情薄于纸	210
2. “裙儿底下带来的官”——做官有面子，要官不要脸 ...	212
3. 有好名声无好结局——清官的虚名留给落魄者	215
三、帝王与官吏间名誉和权利的博弈	216
1. 权臣与皇帝争权夺利	216
2. 帝王也与臣子争面子	222

第八章 笑傲江湖的面子功夫

——游刃于权力、名誉和利益之间	229
-----------------------	-----

面子是中国社会的特色，是最具有中国特色的文化现象。大体到晚清时期，进化出一套工具性制度，发育

出一套操作手法和专用术语——卖面子、做面子、死要面子等等。在清末小说《官场现形记》中，共 166 次说到面子，涉及大部分当代面子的操作手法和情景，譬如，讲、顾、要、给、留、卖、看和靠等等。现在，面子话语普及程度已可谓老少皆知，成为中国社会的一部分。

人在江湖，身不由己。人一旦踏入社会，就要应酬世情，融入江湖规则。江湖路上，成功标准是“混出模样，给大家看看”。因此，你要活着，而且是成功地活着，你就必须重视面子文化，把握它的精髓，熟悉它的手段，并能运用自如，你才能在权力、名誉和利益的博弈中游刃有余，锁定胜局，笑傲江湖。

一、人活一张脸——务必升级你的面子	230
二、碍于面子、留面子和给台阶——面子防御机制	232
三、做面子、有面子——表现和宣泄自我	235
四、代用个人资信，以面子生财——面子是一种资源	237
五、寻求圈子内的认同——关系网络自治	239
六、透过面子抓里子——既要有面子，又要有尊严	243

总 论

名誉与利益的终极博弈

面子代表获得的声望，是拥有的社会地位，还包括了个人成就与品格，是一个人经社会认可的自我和影响力的代称，由此也就形成了个体与他人交往的心理距离，强调的是个人的成就和品格与面子大小的关联，特别突出了面子他人赋予的特性。

西方文化中的自我是高度个人主义的，以自我为中心。而中国人所认同的自我是一种更为集体主义的自我，和一个基本的团体如家庭，工作单位的人连接更为紧密，而且深受面子的非标记性的文化假设影响。面子在汉语中，包含着一个以荣誉为核心的一系列意义。

构成中国人际关系结构的一个重要因素是面子，中国人的面子观念极强，不仅能“伤面子”、“丢面子”，还能“给面子”、“赏面子”。面子具体地调整着中国社会人际关系的方向和程度。爱面子是中国人内在人格的重要特征之一。

“好面子”是中国文化中的一种突出的现象。由于建立和维持良好的人际关系对个体生存和发展非常重要，因此我们在交往中会重视他人的看法和感受，通过各种印象管理策略来给他人留下好的印象，维护自己的“面子”。不过，中国人重视的他人是“重要他人”，也就是和自己有密切联系和利益关系的人，比如家人、朋友、邻居和同事等。而西方人重视的他人是“概括化他人”，也就是一般的人都会对他们的人格形成和行为方式产生影响。因此中国人非常注意维护在重要他人前面的形象，而对与自己关系不大的人，则不太在

乎他们的看法和感受。

中国人是把面子和尊严联系在一起的。面子是从他人那里获得的尊严，面子一方面代表了自己的社会形象，另一方面也反映了个体的社会地位。所以，面子是越大越好。人们通过人情和各种社会交换手段来获取、维护和提高自己的面子，也通过权力来确认和巩固自己的面子。

人情和面子是中国人核心的人际关系准则。而这关乎荣誉和利益的面子，其实是一门博大精深的学问。同样是要饭，乞丐让人鄙夷，而和尚化缘却受人尊重，很多达官显贵和富商巨贾甚至主动把钱送到寺庙里，还要尊称人家师父。后者这饭，要的实在有面子。

在中国，权力和人情在面子文化上得到了高度的集中。你的社会地位，你的生活状况，你的精神形态，都是你面子的直接写照。因此说，面子是中国文化的精髓所在，而它的本质，就是名誉与利益的终极博弈。只有认清面子的本质，掌握高深的面子功夫，你才能在这场终极博弈中占据优势。

一、一个事实：面子即地位

1. 个人的面子是其社会地位或声望的内在本质

“面子”是中国人人际交往中最不可或缺的人情媒介，也许世界上没有一个民族像中国人这样“爱面子”。在新浪网的一项最新调查中，有 83.33% 的被调查者认为面子在中国人的社会交往中很重要。

从“给面子”、“留面子”、“死要面子活受罪”，到“打狗还看主人面”，“不看僧面看佛面”，有关面子的种种说法在人们的言语对话里更是随处可见。

有人说，面子是中国作为人情社会的典型标志。有人说，面子是国人过分强调个人尊严的恶果，导致人际交往常常牺牲原则而使社会凭空具有了一种虚伪。

面子到底是什么？除去具体的生理意义，它仅仅是一种荣辱观念的具体反映，还是暗含了某种社会行为潜规则。中国人为何对面子如此看重？

通常我们会将一个人爱面子理解为其人自尊心强，而当这种自尊心超过一定限度，我们又将其理解为一种虚荣心。其实，这些仅仅是浅层的表现而已。台湾大学心理系教授黄光国认为：“个人的面子是其社会地位或声望的函数。”而这种地位和声望可能来自个人的性别，家世，祖籍，个人努力，也可以“得自非个人因素的地位，诸如财富，权威或社会关系等等”。他为我们揭示“面子”背后深层文化内涵打开了一扇天窗。

在重视人情的中国社会里，人们看重面子是关注别人对自己的社会地位和声望的评价。

同西方社会强调人与人之间的契约不同，中国传统社会里非常重视人情。黄光国先生认为，“人情是指人与人进行社会交易时，可以用来馈赠给对方的一种资源。”

“中国社会里，别人有喜事，我送礼物，别人有急难，我给予实质性的帮助。这便被认为是‘做人情’给对方。对方接受了我的礼物，便是欠了我的人情。在‘受人滴水之恩，须当涌泉相报’的社会里，对方如果受了别人的恩惠，欠了别人的人情，也应当时时想办法回报。这就构成了人情法则。”

在实际生活中，每个人都要面对不同层次的社会关系生存，人情法则在不同的情况下表现也并不相同。对于自己的直系亲属，帮

助往往出自真诚，根本不以求回报作为“做人情”的第一目的。然而绝大多数的情形之下，一个人面对同学，单位同事，社会朋友等诸多层面的社会关系，这时其“做人情”的出发点就不会像对亲属那样单纯。

因此，平时必须讲究礼尚往来，以维系彼此间的感情，一旦对方在生活上遇到贫病困厄或其他重大困难时，资源支配者往往会考虑对方可能做出的各种回报，而给予特别的帮助。在这种情况下，受恩者便欠下资源支配者一份人情，而且必须将来伺机回报。在这种情况下，人情已经成为一种可以交易的资源。

当一个人回报的能力来自其地位和社会声望，一个人面子的大小也就反映了他可以提供可交易资源的多少。人们看重面子实际上看重的是自己在别人眼中的评价。

一个人面子大小反映其社会关系网络的大小，个人社会关系网络愈大，权力形象也越大。

生活中我们经常可以看到这样的例子，如果张三介绍个人能力非常有限的李四到某公司，该公司因张三的出面而录用了李四，周围的人会说：“公司是看张三的面子才用了李四。”这时，张三依靠其社会关系网络似乎提高了自己的地位。

如果张三的出面没能使李四留在公司，周围的人会说“该公司没给张三面子”，张三会因为其社会关系不行而降低在人们心中的地位。

由此我们不难理解，人们为什么在交往中害怕“没面子”。因为很多时候没面子不仅仅伤害了自尊，更重要的是对一个人在利用社会关系能力的否定，进而降低了其社会地位。

资源支配者经常玩弄权力游戏，请托者关系网络中的人物的影