

林语堂曾说，在中国人看来，“不给面子是最大的无礼”，就如同西方人向对手提出挑战一样。给人面子，或者要求别人给自己面子，是合乎中国传统文化的礼的规范的。这乃是脸面社会交换的“人情法则”。

碧 冷◎编著

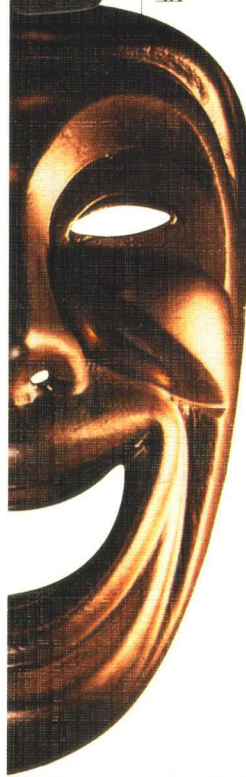
面

只有处处给别人面子，你才能更有面子

立
人
立
志
立
事
业

子的学问

地震出版社



面子的学问

MIAN ZI DE XUE WEN

——立人立志立事业

碧 冷 编 著



地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

面子的学问——立人立志立事业 / 碧泠 编著.

—北京:地震出版社, 2006.12

ISBN 7-5028-2980-6

I.面… II.①碧… III.人间交往-通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 132832 号

地震版 XT200600222

面子的学问——立人立志立事业

碧 泠 编 著

责任编辑:江 楚

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 68423029 传真:68467972

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

经销:全国各地新华书店

印刷:北京京安印刷厂

版(印)次:2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:204 千字

印张:17.5

印数:00001~10000 册

书号:ISBN 7-5028-2980-6/Z·478 (3631)

定价:28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前言

生活中，面子问题不是可有可无的事。面子，可以衡量一个人的价值，而一个人的价值就要体现在其能否立人立志立事，所以，面子的学问与立人立志立事业是相得益彰的，面子的学问中蕴涵着立人立志立事业的方法与技巧。面子通常是一个人的“标识”和“通行证”，有着重要的意义。

与人交往不能不给面子。林语堂曾说，在中国人看来，“不给面子是最大的无礼”，就如同西方人向对手提出挑战一样。给人面子，或者要求别人给自己面子，是合乎中国传统文化的礼的规范的。这乃是脸面社会交换的“人情法则”。

一个人的面子被人尊重，交往才能顺利地进行。

给人面子，除了抬高自己的面子，提高自己的形象外，还可抬高他人的面子，受到他人的赏识。当然，这需要采取一些手段如吹捧对方，附和对方的意见，送礼或做其他取悦对方的事情。于是，在你来我往中，大家都有了面子。

此外，给人面子，还在于决不轻言批评他人。如果不得不批评，那么为了顾全他人的面子，他可能会用一些模棱两可的话来表达。由于拒绝他人的请求会解释为“面子问题”，所以很少有人能够拒绝上司或有关系的人的要求，如果不得不拒绝他人的请求，为了

“敷衍面子”，他们常常会采取一些补偿性的行为，如道歉，说明自己无能为力，建议别的渠道等等。

俗话说，人要脸树要皮。只有处处给别人面子，你才能更有面子。不过，这里所说的给面子，并不是要你放弃原则，对人溜须拍马、阿谀奉承，而是要你在关键时刻给人一个台阶下。

爱面子，讲面子是人的一种“本能”，属于正常的心理需求，也是合情合理，天经地义的事情，然而，任何事物发展都有一定的规律，一定的度，不能因过分地“爱面子”甚至达到了“死要面子活受罪”的程度。如：有的人原本没有能力与他人比阔，然而为了“死要面子”节衣缩食，勒紧了裤腰带，把自己搞得晕头晕脑；有的人本没大本事和工作能力及后台，因为死要面子，狐假虎威，制造假象，蒙骗他人，自吹自擂，无限夸大自己的“后台”如何如何的硬；有的人有一点文化，因为死要面子，却好为人师，做出一副学富五车、满腹经文的模样，假装深沉，不懂装懂；有的人因为要面子见利忘义，见荣誉就争，甚至不惜采取打击他人的方式来抬高自己；有的人因为要面子，自己犯了错误还死要面子不承认，当面被人揭穿也要硬撑到底，甚至对不给自己面子威胁到自己面子的人采取报复性态度，来维护自己所谓的面子……

人活在世上，饭是一定要吃的，面子也不能不要。但面子应该留多少，什么样的面子值得维护，什么样的面子该舍弃却不容易把握好那个度。本书对此做了详解，但愿对您有所裨益，让您在你来我往中游刃有余，既保住了自己的面子，给了他人面子，也使自己能够事业有成。

编者

2006年12月

上 篇

这 49 种面子一定要给

1. 打人莫打脸，揭人莫揭短 / 003
2. 给他人搭个台阶 / 005
3. 无关紧要的较量中要让一步 / 009
4. 不要在失意者面前谈论你的得意 / 011
5. 善待别人的尴尬 / 013
6. 该糊涂时则糊涂 / 015
7. 以“输”换“赢” / 019
8. 穷寇莫追 / 021
9. 保住失败者的面子 / 023
10. 不要忽视同事间的应酬 / 025

11. 人人都爱听好话 / 028
12. 送顶高帽给人戴 / 030
13. 勿当众揭对方的错处或隐私 / 033
14. 批评要避开人性的弱点 / 036
15. 争论也要留余地 / 039
16. 话点到为止 / 041
17. 拒绝要讲策略 / 045
18. 委婉地拒绝老上司的托请 / 048
19. 不要急于提意见 / 051
20. 注意维护别人的尊严 / 054
21. 不要冒然打断他人的谈话 / 058
22. 不要逼别人认错 / 061
23. 给他人三分便利 / 063
24. 得理也要让三分 / 065
25. 让人一步不为低 / 068
26. 得饶人处且饶人 / 070
27. 顶牛抬杠不养家 / 072
28. 避免与人正面冲突 / 075
29. 给“门外汉”搭建一个台阶 / 078
30. 顾全他人的情感 / 081
31. 宽待误入歧途者 / 083
32. 和为贵，皆欢喜 / 084
33. 对上司说“不”的技巧 / 087
34. 察言观色行事 / 090

- 35. 适当出让获名获利的机会 / 092
- 36. “锦上添花”不如“雪中送炭” / 095
- 37. 别把事情做得太绝 / 097
- 38. 迂回地表达反对性意见 / 100
- 39. 别抓住他人的小辫子不放 / 103
- 40. 顾全他人面子，将他人从自我矛盾中解救出来 / 105
- 41. 对下属“不要吝于赞美” / 107
- 42. 爱惜同事的面子 / 110
- 43. 保全男人的面子 / 114
- 44. 夫妻之间也要互予面子 / 118
- 45. 好男不跟女斗 / 121
- 46. 朋友间也应讲客套 / 125
- 47. 孩子也有面子 / 127
- 48. 亲不亲，一家人 / 130
- 49. 给人面子，也是给自己面子 / 133

下 篇

这 49 种面子不能要

- 1. 把荣耀据为己有 / 139
- 2. 好汉不吃眼前亏 / 142
- 3. 把下属的批评当作耻辱 / 144

4. 死要面子活受罪 / 146
5. 处处讲排场 / 149
6. 碍于面子，羞于启齿道歉 / 151
7. 凡事不量力而行，硬充大头 / 154
8. 为争面子，绞尽脑汁编谎言 / 157
9. 捡大的，挑好的，争了面子丢了生活 / 159
10. 没有金钢钻，偏揽瓷器活儿 / 162
11. 嫉妨他人的优越 / 165
12. 吹牛争面子 / 167
13. 耿耿于一些无关紧要的误解 / 170
14. 因面子囿于日常琐事 / 172
15. 圣洁的婚礼，变成了“面子工程” / 174
16. 逞一时之勇，睚眦必究 / 176
17. 针尖露于明处 / 179
18. 恃才傲物，得意忘形 / 182
19. 容不得别人批评 / 185
20. 盲目进行爱的攀比 / 187
21. 数次在单位昏倒，只为他人称赞“魔鬼身材” / 190
22. 5年内换了10部手机 / 192
23. 见不得他人的孩子比自己的强 / 195
24. 虚荣心——扭曲了的自尊 / 197
25. 阎罗殿上逞英雄 / 201
26. 爱情诚可贵，面子价更高 / 204

27. 面子比幸福重要 / 208
28. 好马不吃回头草 / 210
29. 争一时面子得失 / 213
30. 喧宾夺主，跟领导抢镜头 / 215
31. 喜欢戴高帽 / 219
32. 钻牛角，认死理，错不悔改 / 221
33. 不会拉弓，偏不要放箭 / 224
34. 宁斗气不斗志 / 228
35. 一时之气要不得 / 230
36. 自尊太盛必折腰 / 232
37. 刚愎自用，不肯接受他人意见 / 234
38. 尖酸刻薄，出口伤人 / 237
39. 讲身份，事事求“门当户对” / 240
40. 没有衣锦不还乡 / 244
41. 比奢竟侈，用金钱粉饰自己 / 246
42. 打肿脸来充胖子 / 249
43. 将摆阔当作体面 / 252
44. 该低头时不低头 / 254
45. 把遭冷遇当作丢面子 / 258
46. 活在别人的眼色之下 / 261
47. 沽名钓誉，为面子盗取他人成果 / 263
48. 把自己看得高人一等 / 265
49. 炫耀自己比他人聪明 / 268

上 篇

这49种 面子一定要给

面子的学问

这 49 种面子一定要给



1. 打人莫打脸，揭人莫揭短

创伤纵然平复了，疤痕将永远留存。

——(英)莎士比亚

据说在龙的喉部以下，约距离一尺的部位上有“逆鳞”，如果谁不小心触摸到这一部位，必定会被激怒的龙所杀。人身上虽然并没有长鳞，但也有类似龙那样特别敏感、特别忌讳的“逆鳞”存在。对于人来说，这“逆鳞”就是人们所说的“痛处”，是一个人的缺点和羞耻的记忆。如果你总是以揭他人之短来证明自己所长从而获得心理上的满足，那只能对你有害无益。

小李和小杨是大学同学，毕业后一同进入某大公司工作，作为同学他们在公司里关系最要好，业余时间时常一起玩耍游乐，双方之间总是互相嬉笑打闹，无所顾忌。若干年后，由于工作业绩突出，小李荣升部门主管，小杨成为小李的下属。可是小杨并没有注意到双方身份地位的变化，依然如故地对小李开玩笑，不时揭出同学时期的事情来打趣，几次让小李在下属面前难堪。后来，小杨工作上出现差错，小李便揪住不放，降了他的级并克扣了奖金。

几乎每个人都有不太光彩的过去，或是有身体或性格上的缺陷，而这些就构成了一个人的短处。每个人的短处都是不愿意让人知道的。就算你与他人的关系再铁，你对他再有恩，也不要肆无忌惮，特别是不要当着众人的面揭他的短，让他难堪，同时要注意替他保守秘密。轻易不要在公开场合说别人尤其是上司的坏话，宁可高帽子一顶顶地送，既保住了别人的面子，别人也会如法炮制地给你面子，彼此心照不宣，尽兴而散。



那么,怎样才能做到在做人处世中尽量不揭人之短呢?下面这几条意见也许会对你有所帮助:

第一,必须通晓对方,做到既了解对方的长处,也了解对方的不足。这样才能在交际中做到“知彼知己,百战不殆”,才能防备自己踏进“雷区”,触犯对方的隐私。

第二,要善于扬善弃恶。要多夸别人的长处,尽量回避对方的缺点和错误;拿他人不光彩的问题来做文章,就等于在伤口上撒盐,无论谁都是不能忍受的。

第三,指出对方的缺点和不足时,要顾及场合,别伤对方的面子,尤其注意不要在对方下属或家属面前批评对方。

第四,巧给对方留面子。对对方的缺点和错误无法回避时,可采取委婉含蓄的说法,淡化矛盾,以免发生冲突,说话太直接,往往好心办了坏事。

此外,还要注意他人特殊的忌讳,具体有以下三个方面应该特别注意:

第一,忌涉及别人的隐私。每个人都有一些不愿公开的秘密。尊重别人的隐私,是尊重他人人格的表现。所以,当你与别人交谈时,切勿鲁莽地随意提及别人的隐私,这样,别人就会觉得你遵循了人际交往的“礼貌原则”,便会乐意跟你交谈和交往。反之,假如你不顾别人保留隐私的心理需要,盲目触及“雷区”,不仅会影响彼此之间谈话的效果,而且别人还会对你产生不良印象,进而损害人际关系。比如,别人的恋爱、婚姻正遭遇某种挫折,而且又不愿向旁人透露时,你若在交谈中一味地刨根问底,肯定会引起对方的反感。

第二,忌提及别人的伤感事。与别人谈话,要留意别人的情绪,话题不要随意触及对方的“情感禁区”。比如,当你的交谈对象正遇到某种打击,情绪沮丧低落时,你与之交谈,对方又不愿主动提及



伤感的事，就最好避开这类话题，以免使对方再度陷入“情感沼泽”，进而影响彼此间的继续交往和友谊。

第三，忌提及别人的尴尬事。当别人在生活中遇到某些不尽如人意的事时，你若与之交谈，最好不要主动引出这一有可能令对方尴尬的话题。比如，别人正遇上升学考试不及格抑或提拔升迁没能如愿或某项奋斗目标未获预期的成功等等，你若不顾别人的主观意愿而主动问及此事，那么，你的交谈对象就会因此而陷入尴尬，进而对你的谈话产生排斥心理。

每一个人不管身份、地位如何，都有不愿提及的痛楚。所以，在人际交往中，必须首先记住这一条：不揭人之短，给对方面子。必须学会设身处地想一下，别由着自己的性子和习惯，学会换一种面孔做人，这样才能和和气气，皆大欢喜。



每一个人心理都有一条界线，越过了这条界线，伤了别人的自尊心，揭了别人的伤疤，捅了别人的隐私，都容易使人恼羞成怒，引起他人的忌恨。

2. 给他人搭个台阶

用谅解、宽恕的目光和心理看人、待人，人就会觉得葱茏的世界里，春意盎然，到处充满温暖、慈善、友爱、同情。

——蔡文甫

一位禅师某晚到院子里散步，当走到墙角的时候，他发现平时很平整的地面上多了一块石头。他立刻明白这一定是他那个总是不守规矩的徒弟又违反寺规爬到墙外去玩乐了。这对于寺院来说



是很严重的事件,要么禁闭一年,要么勒令出寺,或者杖击一百。禅师很气愤,但是当他正要喊其他人来监视的时候,又立刻止住了。他想也许有更有效的方法,既可以惩罚徒弟,又可以让他从此不会再犯。

禅师没有离开,他就坐在那块石头上等徒弟归来。半夜时分,徒弟回来了,他摸着黑从墙外翻进来,双脚正好踩在禅师的肩膀上。禅师把惊魂未定的徒弟轻轻放下,对他说,天这么晚了,快回去睡觉吧。

徒弟无地自容地低着头走了,禅师没有告诉任何人。第二天徒弟满脸羞愧地见到禅师的时候,禅师的脸上却一如平常,就像什么事情也没有发生过。

故事的结尾是这样的:他的这位原来总不潜心修炼的徒弟,从此最为刻苦用功,当禅师故去的时候,这位徒弟接替师傅的位置成为寺院的住持。

其实,重要的倒不是徒弟成为了住持,而是禅师给徒弟的那个台阶。

你会给别人“下台阶”吗?

1953年,周恩来总理率中国政府代表团慰问驻旅大的苏军。在我方举行的招待宴会上,一名苏军中尉翻译总理的讲话时,译错了一个地方。我方代表团的一位同志当场作了纠正。这使总理感到很意外,也使在场的苏联驻军司令大为恼火。因为部下在这种场合的失误使司令很丢面子,他马上走过去,要撕下中尉的肩章和领章。宴会厅里的气氛顿时显得非常紧张。这时,周总理及时地为对方提供了一个“台阶”——他温和地说:“两国语言要做到恰到好处的翻译是很不容易的,也可能是我讲得不够完善。”他慢慢重述了被译



错了的那段话,让翻译仔细听清,他准确地翻译出来,缓解了紧张气氛。总理讲完话在同苏军将领、英雄模范干杯时,还特地同翻译单独干杯。苏驻军司令和其他将领看到这一景象,眼里都含着热泪,那位翻译被感动得举着杯久久不放。

在社交中谁都可能不小心弄出点小失误,比如念错了字,讲了一行外话,记错了对方的姓名职务,礼节有些失当,等等。当我们发现对方出现这类情况时,只要是无关大局,就不必对此大加张扬,故意搞得人人皆知,使本来已被忽视了的小过失,一下变得显眼起来。更不应抱着讥讽的态度,以为“这回可抓住笑柄啦”,来个小题大作,拿人家的失误在众人面前取乐。

因为在社交场合,每个人都格外注意自己社交形象的塑造,都会比平时表现出更为强烈的自尊心和虚荣心。在这种心态支配下,如果你使他下不了台,那只能使他产生比平时更为强烈的反感,甚至与你结下终生的怨恨。这不仅不利于你自己的社交形象,容易使别人觉得你为人刻薄,在今后的交往中对你敬而远之,产生戒心。但你若为他提供了“台阶”,使他保住了面子、维护了自尊心,他便对你产生感激,增加好感。这对于你们之间今后的交往,会产生深远的影响。而这点恰恰是不少人所忽略的。

我们不但要尽量避免因自己的不慎造成别人下不了台,而且要学会在对方可能不好下台时巧妙及时地为其提供一个“台阶”。否则,很可能会由于方法不当,本来是帮助对方下台,结果反而弄得对方更尴尬。这里也有几点应注意:

(1) 要注意不露声色。

既能使当事者体面地“下台阶”,又尽量不使在场的旁人觉察,这才是最巧妙的“台阶”。有一则报道很能启发人。一次,一位外国