

RELATIONSHIPS

你被**面子**綁架了嗎？

人際關係的完全制勝學



如何給人面子和保全自己的面子，是人人必修的功課

你的存在，就是一個或大或小的面子，這個面子決定
了你的一切，但是你仍然可以在博弈中有所作為，關
鍵是你要深刻認識面子的本質，並積極行動起來。

張 濤 著

RELATIONSHIPS

你被面子綁架了嗎？

人際關係的完全制勝學

如何給人面子和保全自己的面子，是人人必修的功課

你的存在，就是一個求求人的面子。這個面子決定
了你的一切，所作為，關
鍵是你要深刻認識面子的本質，並積極行動起來。

張 濤 著

國家圖書館出版品預行編目資料

你被面子綁架了嗎：人際關係的完全制勝學 / 張濤著. -- 1

版. -- 新北市：百善書房，2016.09

面；公分. -- (成功 wisdom；35)

ISBN 978-986-390-106-8 (平裝)

1.面子

541.86

105015426

成功 wisdom 035

你被面子綁架了嗎：人際關係的完全制勝學

著 作 張濤

印 刷 皇甫彩藝印刷有限公司

企 劃 福隆工作坊

出 版 百善書房

新北市 235 中和區立德街 211 號 2 樓

電話：02-32343788 傳真：02-32348050

E-mail pftwsdom@ms7.hinet.net

劃撥帳號 19508658 水星文化事業出版社

總 經 銷 商流文化事業有限公司

新北市 235 中和區中正路 752 號 8 樓

電話：02-22288841 傳真：02-22286939

版 次 2016 年 9 月 1 版

特 價 新台幣 320 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

ISBN-13：978-986-390-106-8

尊重智慧財產權・未經同意請勿翻印

(Printed in Taiwan)

總 論 名譽與利益的終極博弈

- 一、一個事實：面子即地位／011
- 二、一個形勢：沒人給你面子／018
- 三、一種功夫：面子絕學／021

第一章 女為悅己者容 VS 士為知己者死

——男人的面子與女人的面子

- 一、男人的面子／034
- 二、女人的面子／039

第二章 發乎情，能否止乎禮義

——南方人的面子與北方人的面子

- 一、北方人和南方人的性格特徵／054
- 二、南方人拘於禮，北方人從其欲／056
- 三、南方人情感婉轉委曲，北方人情感大膽直露／064
- 四、南方人金錢撐起面子，北方人豪爽撐起面子／066
- 五、南方人把想法埋在心裡，北方人卻掛在臉上／070
- 六、南方人北方人對待女色與面子的態度大不相同／077

第三章 大丈夫能屈能伸 VS 精神勝利法

——強者的面子與弱者的面子

- 一、真正的強者：大丈夫能屈能伸／082
- 二、弱者的面子：精神勝利法的精髓——以退為進／088
- 三、臣民與「狗」：假強者與假弱者的面子／099

第四章 為富不仁 VS 人窮志不短

——窮人的面子與富人的面子

- 一、不吃嗟來之食：貧窮小人物的面子和尊嚴／112
- 二、財大氣粗與為富不仁：道德是富人面子的奴隸／121
- 三、富人交朋友，窮人走親戚：多少富人能給窮人面子／134
- 四、尊重窮人與窮人自重／138

第五章 強梁世界，有無皂白

——好人的面子與壞人的面子

- 一、面子是一種價值觀：好人重名節，壞人看排場／146
- 二、好人與壞人面子背後的較量／150
- 三、在多方利益的博弈中，如何保全自己的面子和利益／153

第六章 秀才遇著兵，理該怎麼講

——文人的面子與武人的面子

- 一、百無一用是書生—風雅背後有多少無奈／170
- 二、衝冠一怒為紅顏—武人的玉碎與瓦全之選／190
- 三、文人武人：在哪裡丟失了面子，又該到哪裡找回／192

第七章 金口玉言 VS 誰誰誰的人

——帝王的面子與官吏的面子

- 一、皇帝總是正確的／202
- 二、談笑間有刀光劍影的官場／216
- 三、帝王與官吏間、名譽和權利的博弈／225

第八章 笑傲江湖的面子功夫

——游刃於權力、名譽和利益之間

- 一、人活一張臉—務必升級你的面子／238
- 二、礙於面子、留面子和給臺階—面子防禦機制／240
- 三、做面子、有面子—表現和宣洩自我／243
- 四、代用個人資信，以面子生財—面子是一種資源／245
- 五、尋求圈子內的認同—關係網絡自治／247
- 六、透過面子抓裡子—既要有面子，又要有尊嚴／251

RELATIONSHIPS

你被**面子**綁架了嗎？

人際關係的完全制勝學



如何給人面子和保全自己的面子，是人人必修的功課

你的存在，就是一個或大或小的面子，這個面子決定
了你的一切，但是你仍然可以在博弈中有所作為，關
鍵是你深刻認識面子的本質，並積極行動起來。

張 濤 著



RELATIONSHIPS

你被面子綁架了嗎？

人際關係的完全制勝學

為什麼現在很多人活得很累、很苦？很多時候只是因為面子問題。

當然，面子有關尊嚴，甚至人格。人人都要，可是如果看得重了，就會成為一個人前進的累贅，從而讓自己陷於進退兩難的境地，得不償失。

在中國民間流傳著一句話，叫做「死要面子活受罪」，大意是說：我們往往可以為了顏面而忍辱負重，寧可自己吃大虧、吃啞巴虧，也要在面子上過得去。似乎這樣就使自己在周圍的人中有尊嚴，被人看得起、有面子。

其實，這樣做的結果，很多時候會使人不得不放棄為人處世的一些需要堅守的原則。失去了原則、得到了面子，可以說是一文不值。

ISBN 978-986-390-106-8



總經銷：商流文化事業有限公司 NT\$320元



RELATIONSHIPS

你被面子綁架了嗎？

人際關係的完全制勝學

如何給人面子和保全自己的面子，是人人必修的功課

你的存在，就是一個人的面子。這個面子決定
了你的一切，所作為，關
鍵是你要深刻認識面子的本質，並積極行動起來。

張 濤 著

總 論 名譽與利益的終極博弈

- 一、一個事實：面子即地位／011
- 二、一個形勢：沒人給你面子／018
- 三、一種功夫：面子絕學／021

第一章 女為悅己者容 VS 士為知己者死

——男人的面子與女人的面子

- 一、男人的面子／034
- 二、女人的面子／039

第二章 發乎情，能否止乎禮義

——南方人的面子與北方人的面子

- 一、北方人和南方人的性格特徵／054
- 二、南方人拘於禮，北方人從其欲／056
- 三、南方人情感婉轉委曲，北方人情感大膽直露／064
- 四、南方人金錢撐起面子，北方人豪爽撐起面子／066
- 五、南方人把想法埋在心裡，北方人卻掛在臉上／070
- 六、南方人北方人對待女色與面子的態度大不相同／077

第三章 大丈夫能屈能伸 VS 精神勝利法

——強者的面子與弱者的面子

- 一、真正的強者：大丈夫能屈能伸／082
- 二、弱者的面子：精神勝利法的精髓一以退為進／088
- 三、臣民與「狗」：假強者與假弱者的面子／099

第四章 為富不仁 VS 人窮志不短

——窮人的面子與富人的面子

- 一、不吃嗟來之食：貧窮小人物的面子和尊嚴／112
- 二、財大氣粗與為富不仁：道德是富人面子的奴隸／121
- 三、富人交朋友，窮人走親戚：多少富人能給窮人面子／134
- 四、尊重窮人與窮人自重／138

第五章 強梁世界，有無皂白

——好人的面子與壞人的面子

- 一、面子是一種價值觀：好人重名節，壞人看排場／146
- 二、好人與壞人面子背後的較量／150
- 三、在多方利益的博弈中，如何保全自己的面子和利益／153

第六章 秀才遇著兵，理該怎麼講

——文人的面子與武人的面子

- 一、百無一用是書生—風雅背後有多少無奈／170
- 二、衝冠一怒為紅顏—武人的玉碎與瓦全之選／190
- 三、文人武人：在哪裡丟失了面子，又該到哪裡找回／192

第七章 金口玉言 VS 誰誰誰的人

——帝王的面子與官吏的面子

- 一、皇帝總是正確的／202
- 二、談笑間有刀光劍影的官場／216
- 三、帝王與官吏間、名譽和權利的博弈／225

第八章 笑傲江湖的面子功夫

——游刃於權力、名譽和利益之間

- 一、人活一張臉—務必升級你的面子／238
- 二、礙於面子、留面子和給臺階—面子防禦機制／240
- 三、做面子、有面子—表現和宣洩自我／243
- 四、代用個人資信，以面子生財—面子是一種資源／245
- 五、尋求圈子內的認同—關係網絡自治／247
- 六、透過面子抓裡子—既要有面子，又要有尊嚴／251

名譽與利益的終極博弈

面子代表獲得的聲望，是擁有的社會地位，還包括了個人成就與品格，是一個人經社會認可的自我和影響力的代稱，由此也就形成了個體與他人交往的心理距離，強調的是個人的成就和品格與面子大小的關聯，特別突出了面子他人賦予的特性。

西方文化中的自我是高度個人主義的，以自我為中心。而中國人所認同的自我，是一種更為集體主義的自我，和一個基本的團體——如家庭、工作單位——的人連接更為緊密，而且深受面子的非標記性的文化假設影響。面子在漢語中，包含著一個以榮譽為核心的一系列意義。

構成中國人際關係結構的一個重要因素是面子，中國人的面子觀念極強，不僅能「傷面子」、「丟面子」，還能「給面子」、「賞面子」。面子具體地調整著中國社會人際關係的方向和程度。愛面子是中國人內在人格的重要特徵之一。

「好面子」是中國文化中的一種突出的現象。由於建立和維持良好的人際關係，對個體生存和發展非常重要，因此我們在交往中，會重視他人的看法和感受，透過各種印象管理策略，來給他人留下好的印象，維護自己的「面子」。不過，中國人重視的他人是「重要他人」，也就是和自己有密切聯繫和利益關係的人，比如家人、朋友、鄰居和同事等。而西方人重視的他人是「概括化他人」，也就是一般的人，都會對他們的人格形成和行為方式產生影響。因此，中國人非常注意維護在重要他人前面的形象，對與自己關係不大的人，則不太在乎他們的看法和感受。

中國人是把面子和尊嚴聯繫在一起的。面子是從他人那裡獲得的尊嚴，面子一方面代表了自己的社會形象，另一方面也反映了個體的社會地位。所以，面子是越大越好。人們透過人情和各種社會交換手段來獲取、維護和提高自己的面子，也透過權力來確認和鞏固自己的面子。

人情和面子是中國人核心的人際關係準則。這關乎榮譽和利益的面子，其實是一門博大精深的學問。同樣是要飯，乞丐讓人鄙夷，而和尚化緣卻受人尊重，很多達官顯貴和富商巨賈，甚至主動把錢送到寺廟裡，還要尊稱人家師父。後者這飯，要的實在有面子。

在中國，權力和人情在面子文化上得到了高度的集中。你的社會地位、你的生活狀況、你的精神形態，都是你面子的直接寫照。因此說，面子是中國文化的精髓所在，它的本質，就是名譽與利益的終極博弈。只有認清面子的本質，掌握高深的面子功夫，你才能在這場終極博弈中佔據優勢。

一個事實：面子即地位

1. 個人的面子是其社會地位或聲望的內在本質

「面子」是中國人人際交往中最不可或缺的人情媒介，也許世界上沒有一個民族像中國人這樣「愛面子」。在新浪網的一項最新調查中，有83%的被調查者認為，面子在中國人的社會交往中很重要。

從「給面子」、「留面子」、「死要面子活受罪」，到「打狗還看主人面」，「不看僧面看佛面」，有關面子的種種說法，在人們的言語對話裡更是隨處可見。

有人說，面子是中國作為人情社會的典型標誌。有人說，面子是國人過分強調個人尊嚴的惡果，導致人際交往往常犧牲原則，而使社會憑空具有了一種虛偽。

面子到底是什麼？除去具體的生理意義，它僅僅是一種榮譽觀念的具體反映，還是暗含了某種社會行為潛規則。中國人為何對面子如此看重？

通常我們會將一個人愛面子理解為其人自尊心強，而當這種自尊心超過一定限度，我們又會將其理解為一種虛榮心。其實，這些僅僅是淺層的表現而已。臺灣大學心理系教授黃光國認為：「個人的面子，是其社會地位或聲望的函數。」這種地位和聲望，可能來自個人的性別、家世、祖籍、個人努力，也可以「得自非個人因素的地位，諸如財富、權威或社會關係等等」。他為我們揭示「面子」背後深層文化內涵打開了一扇天窗。

在重視人情的中國社會裡，人們看重面子是關注別人對自己的社會地位和聲望的評價。

和西方社會強調人與人之間的契約不同，中國傳統社會裡非常重視人情。黃光國先生認為，「人情是指人與人進行社會交易時，可以用來饋贈給對方的一種資源。」

「中國社會裡，別人有喜事，我送禮物，別人有急難，我給予實質性的幫助。這便被認為是『做人情』給對方。對方接受了我的禮物，便是欠了我的人情。在『受人滴水之恩，須當湧泉相報』的社會裡，對方如果受了別人的恩惠，欠了別人的人情，也應當時時想辦法回報。這就構成了人情法則。」

在實際生活中，每個人都要面對不同層次的社會關係生存，人情法則在不同的情況下，表現也並不相同。對於自己的直系親屬，幫助往往出自真誠，根本不以求回報作為「做人情」的第一目的。然而絕大多數的情形之下，一個人面對同學、同事、社會朋友等諸多層面的社會關係，這時其「做人情」的出發點，就不會像對親屬那樣單純。

因此，平時必須講究禮尚往來，以維繫彼此間的感情，一旦對方在生活上遇到貧病困厄或其他重大困難時，資源支配者往往會考慮對方可能做出的各種回報，而給予特別的幫助。在這種情況下，受恩者便欠下資源支配者一份人情，而且必須將來伺機回報。在這種情況下，人情已經成為一種可以交易的資源。

當一個人回報的能力來自其地位和社會聲望，一個人面子的大小，也就反映了他可以提供可交易資源的多少。人們看重面子，實際上看重的是自己在別人眼中的評價。

一個人的面子大小，反映其社會關係網路的大小，個人社會關係網路愈大，權力形象也越大。