



● 水成冰 著

面子是一件非常重要的『工具』，如果你掌握好这个『工具』，
会让自己与各种人相处，都会如鱼得水。



团结出版社

人脉

把面子送给他人



● 水成冰 著

团结出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把面子送给他人 / 何嗣虎, 史汝勤主编. —北京: 团结出版社, 2005.6

(人脉)

ISBN 7-80130-909-X

I. 把... II. ①何... ②史... 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 (2005) 第 039519 号

责任编辑: 史汝勤 责任校对: 郭万启 史晓萌

出版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电话: (010) 65228880 65244790 (总编室) 65244792 (编辑部)

(010) 65133603 85113874 (发行部)

网址: <http://www.tjpress.com>

E-mail: unitypub@263.net

经销: 全国新华书店

印刷: 北京市通州京华印刷制版厂

装订: 北京市通州京华印刷制版厂

开本: 787×1092 毫米 1/16

印张: 58

字数: 840 千字

印数: 10000 册

版次: 2005 年 6 月 第一版

印次: 2005 年 6 月 第一次印刷

书号: ISBN 7-80130-909-X/C·28

定价: 100.00 元 (全四册)

(如有印装差错, 请与本社联系)

前言

一个在中国生活了大约 5 年的外国朋友，有一次我和他聊天，他对我说：“你们中国人有一样东西非常有意思，与人交往时，自己要有，也要让别人有。”

我听着很新鲜，“这到底是什么东西？”于是我就好奇地问他。

他看着我说出两个字：“面子。”

听完他的答案，我不禁哑然失笑。

的确，在我们这个社会里，面子是一件非常重要的工具，如果你掌握好这个工具，会让自己与各种人相处，都会如鱼得水。更为重要的是，你要学会给别人面子，只有照顾到对方的面子，才能让你得到他人的欣赏和喜爱。

不要小瞧面子的问题。有人因为“面子”，一意孤行，固执己见，对别人的劝说和批评置之不顾，结果一步步朝着错误的深渊走近；有人因为“面子”和别人争得脸红脖子粗，甚至互相谩骂、大打出手；即便是朋友，也会因为“面子”，闹得非常不愉快，直至反目成仇……

给人面子，并不是要你卑躬屈膝、溜须拍马，那反而让人觉得你是个不诚恳的人。最主要的就是在对方尴尬的时候，在对方感觉没面子的时候，主动地给对方一个台阶。

如果你想要在社会中占有一席之地，各色人等都可以和你和谐地相处，那你就一定要注意随时随地给对方台阶下。

有人因为没有给别人一个台阶下，结果到手的生意就为了

那么一点不起眼儿的小事，被别的竞争对手抢走了；有人因为没有给别人一个台阶下，结果被别人怀恨在心，在遭到对方报复的时候，还根本不明白是怎么回事儿呢；有人因为没有给别人一个台阶下，结果失去了宝贵的友情、爱情，引起周围朋友对他的不满。

给别人一个台阶，可能只是很简单的一件事情。也许只是你主动地为对方打开前面的门；也许只是你为他人泡上一壶茶；也许只是你为对方说上一句话；也许只是你的一个微笑；也许只是你的一个眼神……任何一个细微的行为都有可能帮助到对方，给对方一个台阶。

给对方一个台阶，会让对方觉得自己的重要，会让对方感觉到他在你的心中占有重要的地位，人们对于这样的感受都会非常高兴，如果你能够给他这种感受，那么他自然而然就会喜欢你，自然而然就会帮助你，而且他还觉得很感谢你。

举手之劳，也许对于对方来讲，就是铭记一生的感激。

你又何乐而不为呢？



目 录

前言 / 1

第①章 把握交友的分寸 / 1

- 朋友之间往往会因为友谊而有些不知分寸，所以在朋友面前有些忘乎所以、口无遮拦，但是，如果让朋友伤了面子，志同道合的朋友也会反目成仇。
- 君子之交淡如水 / 3
- 无度不丈夫 / 4
- 结识新朋友，不忘老朋友 / 7
- “对不起”让强者低头 / 8
- 把握朋友间的距离 / 9
- 给贪图小利的人一点面子 / 14
- 给虚伪高傲的人一点面子 / 15
- 细节决定成败 / 17

第②章 说“不”的技巧 / 19

- 我们往往很难拒绝别人，因为害怕自己的拒绝会伤害到对方。因为这种担心，弄得我们自己不堪其累，轻轻松松地把“不”字说出口，是我们每一个人的愿望。
- 学会拒绝能避免麻烦 / 21
- 拒绝别人需要讲究策略 / 23
- 拒绝应采取的态度 / 24
- 说“不”的方法 / 27



- 说“不”的实用技巧 / 30
- 说“不”的两大禁忌 / 40

第③章 揣着明白装糊涂 / 43

- 在适当的时候,自己服软,自己低头,主动给别人台阶下,让别人有面子,往往会让你得到意想不到的好处。
- 妙拒退衣 / 45
- 低头是为了抬头 / 45
- 美容霜风波 / 46
- 把握分寸 / 48
- 做人不要太认真 / 49
- 以“输”换“赢” / 51
- 让对方觉得自己是主角 / 53
- 斗气不如斗志 / 54
- 把自己摆在下位 / 55
- 甘做老二 / 57
- 妄自尊大要不得 / 58
- 骄傲是因为无知 / 58
- 交际的4大戒条 / 61
- 以德报怨 / 62
- 相逢一笑泯恩仇 / 63

第④章 说服的关键在于“服” / 65

- 说服别人往往是很困难的,因为要别人改变自己的初衷,会让他感到很不自在,很没面子,所以,如何达到说服别人的目的,又不会让对方感到没面子,需要你好好想想。
- 说服人先了解人 / 67
- 说服别人不能心急 / 68
- 说服四部曲 / 70



- - - • 说服的基本方法 / 72
- - - • 说服的四个步骤 / 74
- - - • 说服的基本技巧 / 77
- - - • 说服的 15 种技巧 / 80

第⑤章 批评不要让人恨 / 101

- - - • 批评别人的时候,往往会让别人感到很没面子。所以,批评他人的时候,一定要注意策略和技巧,让别人在受到批评的时候,也不会对你产生忌恨。
- - - • 向前走两步 / 103
- - - • 要知道人无完人 / 104
- - - • 冷静处理部属的错 / 105
- - - • 尽量让对方说话 / 106
- - - • 在批评的苦药上加一层糖衣 / 108
- - - • 批评的实用技巧 / 109

第⑥章 与下属的相处之道 / 115

- - - • 不要以为下属是你随意挖苦和谩骂的对象,兔子急了都会咬人,更何况是人呢? 下属也可能是坏你好事的人,所以给他们留面子也是你通往成功之路需要注意的。
- - - • 培养员工自尊的 8 大诀窍 / 117
- - - • 批评有风险 / 120
- - - • 批评下属的 4 个原则 / 122
- - - • 间接提醒他人的失误 / 125
- - - • 对下属要肯定和赞扬 / 128
- - - • 对下属该怎么说“不” / 130
- - - • 胡萝卜加大棒 / 133
- - - • 广开言路,成就大业 / 135
- - - • 将心比心,事半功倍 / 136



- 赞美要及时 / 138
- 沉着冷静地面对问题 / 141
- 运筹帷幄, 决胜千里 / 142
- 如何对待老下属 / 144

第⑦章 与老板交往的法则 / 147

- 不给上司台阶, 让他下不来台, 可是一件对自己非常不利的事情。他下不来台的时候, 也许就是你处境尴尬的时候。
- 别让上司下不来台 / 149
- 说服老板的技巧 / 150
- 追随“弱者型”上司 / 161
- 维护“弱将”的威信 / 162
- 先给老板一块三明治 / 164
- 不要越级报告 / 166
- 让对方认为是心甘情愿 / 168
- 故意留点破绽 / 173
- “小火锅”的风波 / 175
- 上司面前认错的艺术 / 179

第⑧章 同事间的应酬术 / 183

- 同事是你朝夕相处、共同合作的伙伴, 如果遇到尴尬或者困境, 你不给他台阶下, 不给他留面子, 很有可能在以后, 他就会给你添麻烦, 甚至对你以眼还眼。
- 夹着尾巴做人 / 185
- 9种危险人物 / 187
- 给对方下台阶的原则 / 189
- 指责也要有艺术 / 192
- 给“门外汉”一个台阶 / 197
- 把握竞争导向 / 199



- 学会同事间的应酬 / 200
- 敢于承担错误 / 202
- 保持最佳距离 / 204
- 善于倾听 / 205
- 不露声色的表现自我 / 206
- 同事间的竞争 / 208
- 同事与朋友之间的距离 / 209
- 不要“直言直语” / 211

第⑨章 照顾他人的脸面 / 213

- 我们的社会是一个讲究“面子”的社会,在这个社会当中生存,就需要懂得给他人面子,只有顾及别人的面子,才能让我们在这个社会里生存得如鱼得水。
- 面子很重要 / 215
- 面子,是人给的 / 216
- 喧宾夺主主要不得 / 217
- 别想在争辩获胜 / 218
- 做乌龟胜过做刺猬 / 220
- 给他人留条路 / 221

第一章

把握交友的分寸

朋友之间往往会因为友谊而有些不知分寸，所以在朋友面前有些忘乎所以、口无遮拦，但是，如果让朋友伤了面子，志同道合的朋友也会反目成仇。

君子之交淡如水 / 3

无度不丈夫 / 4

结识新朋友，不忘老朋友 / 7

“对不起”让强者低头 / 8

把握朋友间的距离 / 9

给贪图小利的人一点面子 / 14

给虚伪高傲的人一点面子 / 15

细节决定成败 / 17



君子之交淡如水

在中国，中庸之道是一种至高的做人境界。掌握了中庸之道，便会在生活中游刃有余。交友是生活的一部分，同样要讲中庸，除了“淡而不厌”之外，还要“简而文”，“温而理”，即简略而文雅，温和且合情理。

交朋友，千万不可以自我为中心，让朋友围绕着自己的爱好转，让一个世界都是你的色彩，也不能自我感觉良好。“和而不同”，尊重自己，尊重朋友，你也不必跟在朋友的后面，亦步亦趋，更不必强迫人意，使人同己。客观、冷静、明智，才不会举措失当。

历来人们都主张知人而交，对不很了解的人，应有所戒备，对已经基本了解、可以信赖的朋友，应该多一些信任，少一些猜疑，多一些真诚，少一些戒备。对可以信赖的人，真真假假，含含糊糊，是不明智之举。我国著名的翻译家傅雷先生说：“一个人只要真诚，总能打动人的，即使人家一时不了解，日后便会了解的。”又说：“我一生做事，总是第一坦白，第二坦白，第三还是坦白。绕圈子，躲躲闪闪，反易叫人疑心。你要手段，倒不如光明正大，实话实说。只要态度诚恳、谦卑、恭敬，无论如何人家不会对你怎么样的。”

以诚待人，要坦荡无私，光明正大。一旦发现对方有缺点和错误，特别是对他的事业关系密切的缺点和错误，要及时地指出，督促他立即改正。虽然人总是不喜欢被批评，但意识到批评者确实是自己着想时，便能理解接受。使彼此的心灵得以沟通，友情得到发展。

以诚待人，应当知人而交。当你捧出赤诚之心时，先看看站在面前的是什么人，不应该对不可信赖的人敞开心扉。否则，适得其反。

要想得到知己的朋友，首先要敞开自己的心扉。要讲真话、实话，不遮遮掩掩、吞吞吐吐，以你的坦率换得朋友的赤诚和爱戴。正如谢觉哉同志在诗中写道：“行经万里身犹健，历尽千艰胆未寒。可有尘瑕须拂拭，敞开心肺给人看。”

以诚待人，能在可以信赖的人们之间架起心灵的桥梁，通过这座桥梁，打开对方心灵的大门，并在此基础上并肩携手，合作共事。自己真



诚实在，表露真心，“敞开心扉给人看”，对方会感到你信任他，从而卸下猜疑、戒备心理，把你作为知心朋友，乐意向你诉说一切。心理学家认为，每个人的思想深处都有内隐闭锁的一面，同时，又有开放的一面希望获得他人的理解和信任。然而，开放是定向的，即向自己信得过的人开放。以诚待人，能够获得人们的信任。以一个开放的心灵换取到一位用全部身心帮助自己的朋友，这就是用真诚换来真诚。如果人们在发展人际关系中，能用诚信取代防备、猜疑，就能获得出乎意料的好结局。

很多人交友是为求心灵的沟通。人除了物质，还有意识，吃饱喝足，就要想事情，而这些事情，一个人“独吞”于腹是很难受的，必须找人来交流渲泄。无论是情感隐私，还是遭遇，憋在心里，时间久了，便如鲠在喉，不吐不快。

君子之交，是为了心灵的沟通，并不具有功利的思想。而它对中国人影响之深也令人感叹。在一个特别重视交际、讲究关系的民族中，是不该以“不善交际”为美德的。最重要的原因就是君子之交，因为它强调的是“淡、简、文”，甚至“木讷”。

君子之交淡如水，是道家庄子的名言。与儒家《中庸》上的“君子之道，淡而不厌”，是一个道理。君子的交友之道，如淡淡的流水，长流不息，源远流长。

无度不丈夫

交友，要严于律己，宽以待人。严于律己，就是要严格约束自己，做事尽量减少差错；宽以待人，便是对人要宽厚容让、和气、大度。

苏东坡年轻的时候有一个朋友，叫章惇，后来做上了宰相，执掌大权。他把持政局时，把苏东坡发配岭南，又贬至海南。后来，苏东坡遇赦北归，章惇正垮台被放逐到岭南的雷州半岛。东坡听到这个消息，给章惇写了封信，说：听到这个消息，我很惊叹，这么大年纪还得浪迹天涯，心情可想而知，好在雷州一带虽偏远，但无瘴气。安慰章惇的老母亲，并对他儿子说过去的就别提，多想想将来云云。可想而知，苏东坡如此大度，



章惇“自是羞愧不已，一家人都对东坡心存感激。

苏东坡的胸怀就是比一般的人宽广，对一个几乎将自己置于死地的人，在他落难时，还能尽朋友之责。人们常将一句古谚写成“无毒不丈夫”，其实其全貌是“量小非君子，无度不丈夫”，这才是它的本来面目。

一个人不仅要自己的胸怀宽广，度量恢宏，更要注意朋友的自尊。

一个人如果损失了金钱，那还可以再赚回来，一旦自尊心受到伤害，问题可大了。因为金钱没了，还可以赚回来，心灵受了伤害，就不是那么容易弥补的。也许你并无伤友之意，但往往由于一句话一件事伤害了别人，甚至可能为自己树起了一个敌人。

中山是战国时代的小国，一次，国君设宴款待国内的名士，正巧羊羹不够，无法让全场的人都喝到。司马子期因没喝到羊羹而怀恨在心，他跑到楚国，用计劝楚王攻打中山。楚是强国，中山轻而易举被攻破。国君外逃时，发现有两人拿着武器一路保护他，他问这两个人来干什么，二人答道：“我父亲因您赐他一盘食物而免于饿死，他去世前叮嘱，要我们必须竭尽全力报效您。”中山君听罢，感叹说：“给的东西不在乎多少，而在于别人是否需要；施怨不在深浅，却在于你是否伤了别人的心。我因一杯羊羹亡了国，却因一盘食物得到两位勇士。”

从这则典故中可以说明，朋友的自尊伤害不得。现在的人，越来越强调个性，好胜心极强，常常把事做“绝”，表明自己的正确或胜利才罢手，如此，就会伤害感情。在一些小事小节上，你大可让朋友“赢”上一把，高兴高兴，照顾照顾友人的自尊，这也是一个获得多方面好感的机会。

要想重视友人的自尊心，必须先抑制自己的好胜心。不过，越是神吹大侃，旁若无人地使自己出尽风头，一味地过把瘾，不仅得不到友情，只能伤了友人的自尊心。

一位先生在闲暇时找朋友联络联络感情，两人对弈。一上手，他就对朋友猛攻猛杀，搞得朋友顾前不顾后，十分紧张。而且，他自以为棋术高超，故意露了一个破绽，朋友发现，立即进攻，不想他使出杀着，还得意地说“你死定了”。把朋友弄得灰头灰脸，朋友自然大不高兴。此后，这位先生再去找朋友，人家就一副爱理不理的样子，再不肯与他下棋，他却始终不明白为什么。



本来是一场轻松、愉快的友谊赛，却搞得紧张不堪，赢了棋，却失去了朋友。可见要交朋友，就要宽心待人，必须抑制自己的好胜心。

没有尊重就没有友谊，好像没有基石就不可能筑起大厦一样。那么尊重从何开始呢心理学家告诉我们：尊重只有在自尊自爱的基础上才能诞生。

做他人的朋友也意味着做自己的朋友。自尊自爱是件有益的事，希望人们自爱。懂得自爱的人往往关心自己，这不仅是在交际中的重要之事，也是为人处世的重要之事。可这不是追求个人成就，不是自我陶醉，也不是自私的表现。如果我们不懂得自爱，就会成为甘愿牺牲自己的自我虐待者，或者成为没有脸谱的塑像毛坯，等待着那些雕塑家来给我们塑造。自爱也不是一见镜子就照，更不是自我吹嘘。自爱就是要懂得爱自己，要了解自己，甚至连自己所谓的“缺陷”也要爱。要想自爱就要做到自尊。

那么人们是不是等到提高了自尊心之后才能交朋友绝对不是。这样也许得永远等下去理解友谊，结交那些能反映自己长处朋友，就能增强自爱。然而，这种自爱又给予我们向朋友表达友爱的勇气。这是无限循环的往复运动，好似海浪冲上海岸又退回大海一样。

有了自尊自爱，也就懂得了尊重朋友，尤其是你们出现意见分歧时。友情的价值全在于互相尊重对方，也在于互不伤害各自的独创性。

孔子：“君子破此团结，但有不同意，互相切磋。小人嗜好相同，破此勾心斗角，互相偷袭。”

双方掩饰自己而保持表面的一团和气，这样的友情对双方都是有害无益的。

双方都保持自己的个性，这样才能越发相互信赖、长久，相互尊敬，建立真正的友情。当然，在某些特殊的场合，为了帮助朋友，有时需要损伤以至牺牲自己的利益，但这毕竟是在“万一”的时候。平时，友情的基础应该是双方都不歪曲自己，照自己确信的方式生活，走自己向往的道路，在前进的道路上与朋友保持良好的关系，这是真正的友情。



结识新朋友,不忘老朋友

有一种朋友也是你不能忽略的,那就是在应酬场合认识,只交换名片,谈不上交情的朋友。这种朋友各种行业各种阶层都会有。你不可把这些名片丢掉,应该在名片中尽量记下这些人的特征,以备再见面时能“一眼认出”。但有一点,名片带回家,要依姓氏或专长、行业分类保存下来。你不必刻意去结交他们,但可以借机在电话里向他们请教一两个专业问题,话里自然要提一下你们碰面的场合,以唤起他对你的印象。有过“请教”的历史,他对你的印象也会深刻些。当然,这种朋友不可能指望帮你什么大忙,因为你们没有进一步的交情,但帮小忙,为你解决一些小问题应该不会有太大的问题。

但也应知道,这些朋友有的会成为你的至交,有的也会中断。交朋友固然不必勉强自己和对方,但不妨采取更有弹性的做法,不投缘的也不必“拒绝往来”,而把他们通通纳入你的“朋友档案”。

有人用电脑建立朋友档案,有人用笔记簿,有人则用名片簿,这些方法各有长处,不管用什么方法,有几点必须请大家记住。

* 每个朋友都不可放弃。 *
* *
* 每个朋友对你都有用处。 *
* *
* 每个朋友都要保持一定的关系。 *
* *

