

面子是折磨了中国人几千年的一块心病

# 面子学

鲁迅说：面子是中国精神的纲领

林语堂说：争脸是人生的第一要义

李宗吾说：英雄豪杰不过面厚心黑而已

老百姓说：死要面子活受罪



中国对外经济贸易出版社

中石 著

# 面子学

中石 著

中国对外经济贸易出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

面子学/中石著.-北京:中国对外经济贸易出版社,1998.10  
ISBN 7-80004-699-0

I. 面… II. 中… III. 个人-修养-普及读物 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 28413 号

## 面 子 学

中石 著

中国对外经济贸易出版社出版

(100710 北京安定门外大街东后巷 28 号)

新华书店经销

北京通县利民印刷厂印刷

\*

1998 年 10 月第 1 版 1998 年 10 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:16

字数:390 千字 印数:1—20000

定价:24.80 元

## 卷首语

鲁迅说：面子是中国精神的纲领。

林语堂说：争脸是人生的第一要义。

李宗吾说：英雄豪杰不过面厚心黑而已。

老百姓说：死要面子活受罪。

面子是中国人几乎每天都说的一个词，

面子是一种看得见摸不着的怪物，

面子是压在我们头上的一座大山，

面子是折磨了中国人几千年的一块心病。

奋斗成功的动力在于争得面子，

八面圆通的奥妙在于给人面子，

好人窝囊的根源在于死要面子，

小人得志的秘术在于利用面子。

面子学是大大方方、自自在在做人的学问，

面子学是舍出脸皮，以强人的姿态生存的学问，

面子学是驾驭人性、操纵人心的学问，

面子学是自由行走于社会，畅通无阻的学问。

从前——

只因不懂面子学，不知花了多少冤枉钱，  
只因不懂面子学，无意中总是得罪朋友，  
只因不懂面子学，失去了多少成功的机会，  
只因不懂面子学，世界每天都在发生战争……

如今——

有了面子学，轻松坦然，活着不累！  
有了面子学，世事洞明，人情练达！  
有了面子学，胆子大了，气也壮了！  
有了面子学，你好我好，天下太平！

# 目 录

## I . 圆场大师 面子学七大法则

面子学大师箴言：聪明人把面子送给别人，傻瓜用面子捆绑自己。

### 第一法则：高抬贵手 ..... (3)

1. 得饶人处且饶人
2. 太较真，活得累
3. 大肚皮容物，立定脚跟做人
4. 睁一只眼，闭一只眼

### 第二法则：嘴上留德 ..... (22)

1. 矮子面前不说短
2. 顶牛抬杠不养家
3. 宁在人前骂人，也不人后说人
4. 嘴边有个“把门”的
5. 尴尬中的脱身术

### 第三法则：给人台阶 ..... (48)

1. 别把人逼进死胡同
2. 杀人不过头点地
3. 善待别人的尴尬
4. 打一巴掌揉三揉
5. 人间需要“和事佬”

#### **第四法则：求同存异** ..... (71)

1. 低头不见抬头见
2. 谁能在争论中获胜
3. 金刚怒目不如菩萨低眉
4. 没有解不开的梁子
5. 君子绝交，不出恶声

#### **第五法则：正眼看人** ..... (88)

1. 下眼皮不能肿
2. 谁都有倒霉的时候
3. 身在高位更要小心
4. 调理好你的眼珠子

#### **第六法则：顺迎人意** ..... (105)

1. 恭维不蚀本，舌头打个滚
2. 人情喜欢顺毛摸
3. 狠棒不打笑脸人
4. 何不幽他一默

#### **第七法则：能屈能伸** ..... (125)

1. 拿得起，放得下
2. 好汉做事好汉当
3. 放下身段前路宽

4. 好汉不和女人斗面子
5. 热脸迎向冷屁股

## Ⅱ. 玉面金刚

### 面子学六大戒律

面子学大师箴言：面子害人之毒，过子蛇蝎；面子害人之烈，猛于燎原之火。

#### 第一戒律：尖酸刻薄 ..... (151)

1. 蚊虫遭扇打，只为嘴伤人
2. 开刀别忘打麻药
3. 别拿人家当猴耍
4. 嬉笑怒骂悠着点儿
5. 剥葱剥蒜别剥人

#### 第二戒律：刚愎自用 ..... (170)

1. 淹死会水的，打死犟嘴的
2. 听人劝，吃饱饭
3. 猴戴帽子难装人
4. 何必自己打自己嘴巴

#### 第三戒律：放肆无礼 ..... (185)

1. 别让人说你没教养
2. 朋友也要讲客套

3. 仰脸婆娘低头汉
4. 别在阎罗殿上逞英雄

#### **第四戒律：神经过敏** ..... (202)

1. “小脸子”只会自讨苦吃
2. 容易脸红做人吃亏
3. 主动求爱不丢人
4. 不说不笑不热闹

#### **第五戒律：虚荣心盛** ..... (218)

1. 穷遮不得，丑瞒不得
2. 人比人得死，货比货该扔
3. 当心吹牛闪了舌头
4. “媚雅”也能累死人

#### **第六戒律：硬充大头** ..... (233)

1. 包子有肉不在褶上
2. 打肿脸难充大胖头
3. 没有金刚钻，别揽瓷细活儿
4. 发烧岂是热心肠
5. 为“名”而死，死也白死

### **Ⅲ. 厚黑行走** **面子学六大旁门**

面子学大师箴言：厚脸皮可以  
保身，可以弥祸，可以得财，可以升

官，可以圆权……可以推动历史。

**第一旁门：逢场作戏** ..... (255)

1. 人脸不过一张皮
2. 装大不如装傻
3. 自敲锣鼓唱大戏
4. 出门观天色，进门看眼色

**第二旁门：深藏不露** ..... (269)

1. 哭在心里，笑在脸上
2. 装得可怜兮兮
3. 逢人只说三分话
4. 当领导要学会“摆架子”
5. 隔着肚皮斗心眼儿

**第三旁门：红白戏法** ..... (289)

1. 最高级的操纵术
2. 官场上的两面派
3. 生意场中的红白脸
4. 何妨前倨而后恭
5. 红脸卖人情，白脸讨实惠

**第四旁门：自卖自夸** ..... (312)

1. 别把自己贱卖了
2. 想过河就别怕脱裤子
3. 货好还要勤吆喝
4. 吹牛也有艺术性
5. 猪鼻子插葱装大象

**第五旁门：厚颜无耻** ..... (333)

1. 人不要脸鬼都怕
2. 上头陪笑脸，下面使绊子
3. 给个鼻子就上脸
4. 厚脸皮上写春秋

**第六旁门：软硬不吃** ..... (349)

1. 面软难成大气侯
2. 面面俱到难做人
3. 别怕扮黑脸
4. 小心对付几种人

## IV. 人情操纵

### 面子学七大秘术

面子学大师箴言：面子就像中国人脑后的**小辮子**，揪住它，别人就会乖乖地跟你走。

**第一秘术：赏脸术** ..... (365)

1. 人人都有“贱”骨头
2. 软绳子捆得住硬柴禾
3. “破罐子”也有大用场
4. 牵着小人的鼻子走
5. 用你是看得起你

## **第二秘术：遮羞术..... (378)**

1. 遮羞不一定是坏事
2. 自我解嘲术
3. 政客如何“擦屁股”
4. 插科打诨扯闲淡
5. 找个台阶自己下

## **第三秘术：借光术..... (391)**

1. 拉大旗，作虎皮
2. 大人出马，一个顶俩
3. 二两颜色也能开染坊
4. 神仙也会看走眼
5. 借东家，押西家

## **第四秘术：攀缠术..... (404)**

1. 世上无难事，就怕死皮赖脸
2. 王八咬人不撒嘴
3. 火到猪头烂
4. 刘备的江山是哭来的
5. 一回生，两回熟

## **第五秘术：反讥术..... (417)**

1. 人善被人欺，马善被人骑
2. 你说我脸黑，我嫌你脚大
3. 骂人是一门大学问
4. 瞄准靶子再放箭

## **第六秘术：捧场术..... (432)**

1. 胜与负的奥秘

2. 维护领导的尊严
3. 花花轿子人抬人
4. 好男人是“捧”出来的
5. 让人脸上有光

## 第七秘术：拆台术..... (448)

1. 给小人戴顶“绿帽子”
2. 扒掉对手的裤子
3. 光棍儿门前是非多
4. 绊人的桩子不在高
5. 叫他“后院起火”

## V. 旁观者清 中外名人说面子

- 林语堂：中国人靠它而活 ..... (465)
- 李宗吾：厚黑学的三步功 ..... (469)
- 李宗吾：厚黑之道，大道也 ..... (474)
- [美]史密斯：打开中国人心灵“暗锁”的钥匙 ..... (478)
- [英]麦考温：一个举足轻重的词 ..... (481)

# I

## 圆场大师

### 面子学七大法则

聪明人把面子送给别人，傻瓜用面子捆绑自己。

——面子学大师箴言



# 第一法则：高抬贵手

## 1. 得饶人处且饶人

面子学大师说，做人最忌认死理，瞎较真儿，跟人顶牛抬杠。当别人在无关紧要的问题上犯了错误，最好是睁一只眼闭一只眼，不要当面揭露，让人下不来台。

在人际交往中，可能发生的小错误很多，有的是在称呼上，如将经理称为科长，将小姐称为太太、夫人，甚至连姓氏有时也会搞错。有的是在谈话所表述的内容上，把“第二次世界大战”说成是“第一次世界大战”、“5元钱1公斤”说成是“4元钱1公斤”，“巴尔扎克”说成了“莫泊桑”等，诸如此类鸡毛蒜皮、与谈话主题没有多大关系的小错误，发生在谈话者之间，你就没有必要去纠正它，视而不见，听而不闻好了。

美国成人教育专家戴尔·卡耐基是处理人际关系的“老手”，然而早年时，也曾犯过小错误。在他的回忆中说：有一天晚上我参加一个宴会，宴席中，坐在我右边的一位先生讲了一段幽默故事，并引用了一句话，意思是“谋事在人，成事在天”。那位健谈的先生提到，他所引用的那句话出自圣经。他错了，我知道。我很肯定地知道出处，一点疑问也没有。为了表现优越感，我很多事，很讨厌地纠正他。他立刻反唇相讥：“什么？出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！”那位先生一时下不来台，不禁有些恼怒。

当时我的老朋友法兰克·葛孟坐在我左边。他研究莎士比亚的著作已有多多年，于是我就向他求证。葛孟在桌下踢了我一脚，然后说：“戴尔，你错了，这位先生是对的。这句话出自圣经。”

那晚回家的路上，我对葛孟说：“法兰克，你明明知道那句话出自莎士比亚。”

“是的，当然”。他回答：“哈姆雷特第五幕第二场。可是亲爱的戴尔，我们是宴会上的客人，为什么要证明他错了？那样会使他喜欢你吗？他并没有征求你的意见，为什么不保留他的脸面？”

一些无关紧要的小错误，放过去，无伤大局，那就没有必要去纠正。这样不但能保全对方的面子，维持正常的谈话气氛，还能使你有意外的收获——在对方和在场的人的心目中建立良好的印象。

面子学大师说：君子不羞当面。人在犯错时，最受不了的是被人当面揭短，使他蒙羞；甚至引得大家对他群起而攻之，因为这伤害了他的感情。他也许会承认错误，但无法接受这种批评方式，这将使他对周围的人充满敌意，一旦有机会，就可触以牙还牙。

如果别人所犯的错误伤害了你的利益，非指责不可时，那又另当别论。如果你希望自己的批评取得好的效果，就要在方法上下功夫，一定要记住，你要做的事实际上是一种说服工作，即打动对方的心，使对方回到正确的航向上来，而不是去贬低他的人格。即使你的动机是高尚的，是真心实意的，也要注意场合问题。当其他人在场时，哪怕是最温和的方式也很可能引起被批评者的怨恨，不论是否辩解，他已感到他在同事或朋友面前丢了面子。

因此，对于一些过失，最好采取单独面谈的方式，只要他认识到错了，就没有必要当着众人要他作公开检讨，而只要在私下里面对面地对他谈，就足以使他反省了。任何具有上进心的人都