

跨文化交际语境下中德面子观差异比较研究

杰 锐

西南大学外国语学院, 重庆

收稿日期: 2025年9月21日; 录用日期: 2025年10月21日; 发布日期: 2025年11月3日

摘 要

本文以跨文化交际为视角, 对中德面子文化的差异进行了比较研究。研究发现, 中国的面子观以集体主义和人情社会为基础, 强调尊重、关系维系、避免冲突; 而德国的面子观则立足个人主义和理性原则, 更注重直率表达、事务导向和个人独立性。在具体表现上, 中德两国在尊重方式、互惠行为、冲突处理、隐私观念及送礼习俗上均存在显著差异。中国人常通过谦逊、礼尚往来和人情互惠来维护和谐关系, 而德国人则强调实事求是和平等交流。理解并尊重中德双方面子观念的差异, 对于促进跨文化交流与合作、推动双边关系的和谐发展具有重要意义。

关键词

跨文化交际, 面子观, 中德差异

A Comparative Study of Chinese and German Concepts of Face in the Context of Intercultural Communication

Rui Jie

College of International Studies, Southwest University, Chongqing

Received: September 21, 2025; accepted: October 21, 2025; published: November 3, 2025

Abstract

From the perspective of intercultural communication, this study conducts a comparative analysis of Chinese and German concepts of face. The findings indicate that the Chinese concept of face is rooted in collectivism and a society emphasizing interpersonal relations, highlighting respect, relationship maintenance, and conflict avoidance. In contrast, the German concept of face is based on individualism and rational principles, placing greater emphasis on direct expression, task orientation, and personal

文章引用: 杰锐. 跨文化交际语境下中德面子观差异比较研究[J]. 现代语言学, 2025, 13(11): 14-21.

DOI: 10.12677/ml.2025.13111127

autonomy. Specifically, significant differences exist between the two cultures in terms of modes of showing respect, reciprocal behavior, conflict management, notions of privacy, and gift-giving practices. Chinese people tend to maintain harmonious relationships through modesty, reciprocity, and social favors, whereas Germans emphasize factual accuracy and equal communication. Understanding and respecting these differences is crucial for facilitating intercultural communication, promoting cooperation, and fostering harmonious bilateral relations.

Keywords

Intercultural Communication, Concept of Face, Sino-German Differences

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

“面子”问题常被视为中德跨文化交际中的核心议题之一。中德双方普遍认为，两种文化在“面子”的理解上存在显著差异。中国人常认为德国人在交际过程中对“面子”缺乏足够的顾及，而德国人则认为中国人过分看重“面子”。在商业往来中，德国人强调理性和事实的优先地位，而中国人则更注重“面子”的维护。这一现象不仅揭示了“面子”在中国社会日常生活中的重要性，同时也反映出德国人在处理中国“面子”问题时的误解与经验不足。

随着全球化与国际化的发展，中德交流日益频繁。如果忽视双方在“面子”理解上的差异，极易导致交际障碍甚至文化冲突。因此，对中德“面子”概念的比较研究具有重要意义。本研究旨在从跨文化视角出发，深入探讨中德双方在“面子”观念上的差异，并期望为跨文化语境下的中德交流提供启示与借鉴。

2. 中德“面子”概念

“面子”作为社会交往中的普遍现象，最早由中国学者胡先缙[1]介绍到西方，他认为“面子代表一种社会重视的声誉，这是在人生经历中通过成功、步步高升而获得的名声，也是经过个人努力和聪明才智积累起来的声誉”。随后，黄光国[2]进一步指出，“面子”体现的是个体因社会成就而获得的社会地位或声望。与此同时，西方学界也提出了相关阐释。美国社会学家 Goffman [3]认为，面子是社会交往中个体努力维持的“公共自我形象”，包括荣誉、自尊与社会认可。面子的维护具有互惠性，即个体在关注自身面子的同时，也需要兼顾他人的面子。由此可见，中西方学者虽在文化语境上有所差别，但均强调面子在社会互动中的重要地位。

在中国文化语境中，“面子”概念常被细分为“脸”和“面子”两个层面。前者主要指道德评价，体现社会对个体品德的认可，并发挥社会约束功能；后者则更强调社会地位和声誉，通常通过社会成就或他人赋予而获得[4] (周美伶、何友晖，1993)。两者虽有侧重之分，但在实际语境中往往可以互换。这种双重结构折射出中国文化对群体认同和社会和谐的高度重视。

与之相比，西方文化中的“面子”更多体现为“积极面子”与“消极面子”的区分。“积极面子”指个体希望获得他人认同、赞赏和尊重的需求；“消极面子”则强调个体自主、不受干涉的权利。西方社会尤其是德国文化倾向于强调“消极面子”的维护，即注重尊重个人独立与边界。在交际实践中，这种差异往往表现为德国人更偏好直接言语行为和理性表达，而中国人则更倾向于通过间接、委婉的方式实现

面子的维护。

Ting-Toomey [5]从跨文化交际视角提出,“面子”概念的建构深受文化变量(个人主义/集体主义)与个体变量(以个人为中心的自我/以群体为中心的自我)的制约。集体主义文化下的“面子”更强调群体和谐与他人评价,而个人主义文化下的“面子”更注重个体独立与自我表达。二者在身份认同、交际策略及言语行为等方面存在显著差异(见表 1)。

Table 1. Construction of the concept of “face”
表 1. “面子”概念的构建

“面子”概念的构建	个人主义(德国)	集体主义(中国)
身份认同	更强调“自我”导向	更强调“群体”导向
顾及对象	顾及自己的面子	顾及他人的面子
“面子”需求	偏向“消极面子”	偏向“积极面子”
交际策略	进攻性、竞争性策略	回避性、合作性策略
言语行为	直接言语行为	间接言语行为

“面子”虽是普遍的社会现象,但其表现方式与价值取向具有明显的文化依赖性。中国文化中的“脸-面子”区分,强调群体认同与社会评价;而德国文化中的“积极-消极面子”区分,则凸显个体自主与权利意识。两者差异不仅塑造了各自文化的交际模式,也为跨文化交际带来了潜在挑战。

3. 中国面子观的特点

中国的面子观深受传统文化和社会结构的影响,其核心在于集体主义取向、积极面子需求和间接沟通方式,兼具社会性、关系性和策略性。

3.1. 集体主义

根据 Hofstede 的文化维度理论[6],中国在集体主义维度上得分较高。在中国社会,个人的行为常与家庭、社会群体紧密相连,面子不仅属于个人,更代表其所在群体的荣誉。具体表现为以下五个方面:首先,集体利益被视为高于个人利益,个人应为群体的福祉作出牺牲与贡献;其次,家庭与社会关系居于核心地位,个体通过维系人际网络来获取资源和社会支持;再次,尊重权威与传统被广泛认可,长辈与权威人物的意见在社会交往中具有重要的影响力;此外,社会普遍强调个体的责任与义务,要求个人为社会稳定和发展承担相应角色;最后,团结合作被视为实现共同进步的必要条件,团队精神因此受到高度重视。

3.2. 积极面子主义

Brown 和 Levinson [7]提出,积极面子是指个体希望得到他人认同、赞赏并被视为群体一员的需求。在中国语境下,积极面子尤为重要。中国人通过获得群体的认可与尊重来建立自我价值,而非仅仅依赖个人自由。比如,在商务谈判中,若能让对方在公开场合“有面子”,往往比单纯的利益让步更能促进合作。可以说,中国的面子更多强调社会性和外在评价,其核心在于与群体的紧密联系和相互认可。

3.3. 间接沟通

中国文化中的沟通方式带有明显的间接性。人们倾向于通过含蓄、委婉的语言避免威胁他人的面子

[2]。常见策略包括使用暗示、比喻或迂回的方式表达批评，而不是直接指出问题。例如，在职场中，上级可能会用“再考虑一下”代替直接否定下属的方案，以避免下属当众“丢面子”。此外，中国文化强调“以和为贵”，冲突被视为破坏和谐的行为，因此人们更倾向于采用折中或回避策略来维持关系。这种间接沟通不仅是一种语言技巧，更是一种深植于文化的社会交往原则。

4. 德国面子观的特点

德国的面子观深受个人主义文化的影响，其核心在于个体自主性、消极面子需求和直接沟通方式。相比于强调群体关系和社会认同的中国面子观，德国面子更多体现为对自我尊严和真实表达的维护。

4.1. 个人主义

个人主义是德国文化的重要特征，它强调个人价值、权利和自由高于集体约束。与集体主义社会不同，德国人普遍认为个人的自我实现与独立思考是社会进步的基础[8]。法律制度和社会福利在制度层面保障了个体的权利与自由；教育体系则鼓励个人根据兴趣与能力发展自身潜能。在日常交往中，德国人被期待能够清晰表达个人观点，并对自己的选择与行为负责。

4.2. 消极面子主义

消极面子强调个体的独立性和自主权，即不受他人干涉、能够自由行动的权利[7]。在德国文化中，这种面子观体现为对诚实和真实表达的高度重视。德国人在接受夸赞时，通常会直接承认和接受，这是对赞美者的尊重与认可，同时也是维护自身面子的方式。若采用中国式的谦虚回应(如“没什么”或“哪里哪里”)，德国人可能会将其解读为否定，从而感到被冒犯。

4.3. 直接沟通

德国文化强调实事求是和理性思考，个体倾向于依据逻辑和客观事实表达观点[9]。在这种文化背景下，沟通不仅是信息传递，更是理性分析和独立判断的体现。德国社会高度重视个人独立性与自主性，个体有权表达自己的意见而不受外界干扰，这种独立性被视为尊重个人权利和尊严的体现。因此，德国人在交流中偏好直接、坦率的表达方式，通常不使用模糊或含蓄的言辞。直接沟通有助于提高交流效率与准确性，并促进问题的及时解决和决策的迅速实施。

5. 中德面子观差异

5.1. 尊重方式

尊重的表达是中德文化中普遍存在的面子维系方式，体现为对他人地位和成就的认可。然而，两种文化在尊重的内容与表达方式上存在显著差异。

在中国文化中，尊重往往通过自谦与自我贬低来体现。个体在交际中强调自身不足，不仅被视为礼貌与修养的象征，也是一种“面子交换”的策略：通过降低自我来抬高他人，从而既给对方面子，又维护自身面子[10]。这种自谦可表现为对赞美的否认(如“哪里哪里，我还差得远”)，也常见于宴请或学术场合。例如，女主人常自称“不会做饭，只随便炒了几道简单的菜”；学术报告的开头与结尾则常带有歉意的表述，强调准备不足、水平有限，并请求批评指正。此类表达在中国语境中被理解为谦逊与谨慎，而在德国语境中则可能被解读为缺乏自信或没有明确立场。

实际上，中国文化强调避免过于显眼的表现源于儒家社会对人们谨言慎行的要求。这一点在许多谚语中有所体现，如“树大招风”、“人怕出名猪怕壮”、“枪打出头鸟”。更深层次上，这种尊重方式还与等级观念密切相关。中国传统社会等级森严，尊卑长幼有序，尊重常通过称谓和自谦体现出来，如“某

某校长”、“某某教授”等身份称呼，而自己则避免直接强调职务或头衔，以示谦逊与对上者的敬重。

与此形成对比的是，德国文化中的尊重更强调相互承认与自我尊重。在德语语境中，积极肯定自身能力被视为自信与真实的体现，过度自谦则可能损害个人的积极面子，甚至被理解为否定赞美者的善意[11]。例如，德国人常直接接受赞美，以“谢谢，很高兴你这么(Danke, das freut mich sehr.)”回应，从而既承认赞美者的积极面子，也维护了自我面子。此外，在人际称谓上，德国社会更强调平等性。尽管在职业环境中仍存在身份差异，但在私人生活中，学术头衔往往被省略。即便是师生、长幼关系，学生或学徒也有权要求教师以“Sie”相称，以体现人格上的平等。

5.2. 互惠行为

在中国的面子观念中，互惠是人际交往中的核心原则。这一观念体现出一种互为义务的思维模式：给予对方面子不仅是一种礼貌行为，更是一种社会投资，人们普遍期待这种投资在未来能通过互惠得到回应[12]。换言之，面子在中国文化中是一种可以流通和交换的社会资源，其运作遵循“欠”与“还”的互动逻辑。中国谚语“你敬我一尺，我敬你一丈”正是这一观念的生动写照。

在具体交往中，这种互惠机制广泛存在。例如，接受他人邀请后，日后理应以回请作为回应；收到礼物后，应通过回赠礼物来表达尊重与感激。双方在给予与回馈的过程中，不仅相互增添面子，也同时维护了自身的面子。由此可见，中国的面子交换建立在持续互动与情感纽带之上，其核心在于强化关系的稳定与延续。

然而，这一逻辑在跨文化交际中容易引发误解。对于中国人而言，如果互惠未能实现，往往会感到“丢面子”，甚至认为关系受损。例如，当德国人遇到困难向中国人寻求帮助时，中国人通常会尽力热情相助，即便自己时间有限，也会以“帮忙”来积累面子和维护关系。相应地，当中国人向德国人寻求帮助时，他们也期待得到同等程度的回应。但在德国文化中，个体更强调直接性与现实考量。如果德国人因客观原因无法帮助，常会坦率地拒绝，如“抱歉，我现在没有时间”。这种拒绝在德语语境下被视为诚实与坦率的沟通方式，但在中国人看来，却可能意味着“丢面子”，从而危及人际关系。

5.3. 冲突处理

“冲突”通常指涉至少两方之间的分歧、矛盾或批判性的争论[13]。中德文化在对待冲突的基本态度上存在显著差异：何为冲突、何时构成冲突，以及在冲突情境中何种行为才是恰当的，两国人们的理解各不相同。

在中国文化中，无论是日常生活还是学术工作或讨论，任何冲突、意见分歧或责任归属都意味着潜在的面子损失风险。为了避免面子受损，中国人倾向于在交往中回避公开的争执与批评，直接表达异议甚至被视为禁忌[14]。在冲突情境下，人们更强调寻找共同点、保留分歧，即所谓“求同存异”，以维护和谐的人际关系。

对于德国人而言，冲突并不必然意味着面子丧失，而更可能成为解决问题的契机。通过冲突可以发现错误、避免重复，并推动讨论或工作的进一步发展。一旦议题和论证框架确立，便普遍期待以辩论的方式展开多元意见的交流。唯有如此，才被认为能够快速找到建设性的解决方案或得出有效的结论。

这种差异归因于两国面子观念的不同基础：中国人更注重“关系导向”，而德国人则强调“事务导向”[11]。“关系”在中国是影响面子的关键因素，关系越广，人所拥有的面子也越多，为了维护面子，必须避免破坏关系。在此意义上，中国的“面子”也与“人情”紧密相连，二者甚至常被并称为“情面”[2]。遵循“人情”的规则可以赢得面子，违背则可能导致丢面子。在这一逻辑下，中国人普遍将人际关系的维系置于首位。

德国人并非忽视人际关系，但更看重对事务本身的认真与负责。由于这种事务导向，冲突在德国被视为必要的沟通方式，有助于推动问题的解决。在此背景下，若能展现较强的论辩力、积极维护自身观点并巧妙驳斥对手，往往更容易赢得尊重和声誉。

这种差异在跨文化交往中尤为明显。比如在商务谈判中，一位德国经理因进展不顺而情绪失控，直接批评中国合作方。结果中国伙伴将此视为严重的面子威胁，保持沉默，最终谈判破裂[11]。对德国人而言，直接批评是一种表达立场、推进问题的方式；但在中国文化语境下，这种直言不讳既破坏了和谐关系，也使双方都失去面子。正所谓“不给别人面子，自己也会丢面子”。中国商业交往中常强调：“生意不在，人情在”，即便交易无法达成，也必须维护双方的关系。

类似的情况也发生在教育环境中。许多在华的德国教师抱怨，中国学生即使听不懂课堂内容也很少主动提问，若在学术问题上与教师产生分歧，学生往往立刻退让。德国教师误以为这是学生缺乏独立见解，然而事实上，中国学生是为了“给老师面子”。因为一旦学生当众指出教师错误，就会导致教师失去面子。在中国文化中，被地位较低或同辈的人指出错误，会被视为对自身能力与知识的质疑，进而被认为是严重的面子威胁。因此，中国人普遍回避与权威直接争论。

这种强烈的“怕丢面子”心理，根源在于中国文化是一种“羞耻文化”[14]。在这种文化中，行为规范的核心机制并非个人良心，而是对外在社会评价的关注。人们担心“丢脸”，不仅是因为自身声誉受损，更是因为这会影响到群体关系和社会地位。相比之下，德国文化被视为一种“争论文化”，其前提是对问题“可被解决”的信念。因此，在中国，丢面子带来的后果远比德国严重，中国对面子丧失的恐惧也更强烈。

5.4. 隐私观念

影响德国面子观念的一个重要因素是社会距离。面子的维护在很大程度上依赖于适当的社交距离[15]，这通常通过隐私保护来实现。对于德国人而言，保持距离的需求对应于“消极面子”的需求。在德国社会中，个人隐私的界限相对明确：有关伴侣和子女、收入及经济状况、父母等问题被视为私事，通常仅在熟悉后或长期交往中才会被提及。即使是亲密朋友之间，也很少涉及收入等敏感话题。

对于传统中国人来说，“私人”的概念并不明确。在中国的面子观念中，面子的维护与社交距离的保持之间并不存在直接联系。相反，中国人在交流中倾向于主动拉近彼此的距离，以建立熟悉感和信任感。在中国社会中，人们会明确区分“熟人”和“陌生人”，以及“朋友”和“熟人”[16]。如果中国人将朋友视如家人对待，或者对新认识的人迅速表现出亲近态度，这种拉近距离的行为有助于将对方纳入更紧密的人际圈子。

这种个人关怀和对他人福祉的关注，在中国的问候和初次见面交流中表现得尤为明显。例如，初次见面时常用的问候语包括：“您结婚了吗？”，“您有孩子吗？”或“您多大年纪？”。在大学校园中，同事之间也常用类似问题进行寒暄，如“今天有课吗？”，“您去哪儿？”或“您回家吗？”。

从德国人的视角来看，这类问候可能显得过于好奇，甚至会触及“消极面子”。德国人的问候通常较为简洁，例如仅限于“您好！(Guten Tag!)”或一些中性寒暄，如“您最近好吗？(Wie geht's?)”。因此，不同文化背景下的交流期待差异容易造成不适或尴尬。

5.5. 送礼习俗

在中国文化中，送礼是表达尊重、建立关系的重要方式，而收礼则代表接受对方的情谊。初次见面时赠送礼物，常被视为表示敬意和建立友好合作意愿的象征。这一习俗深受“人情”与“面子”观念的影响。人情不仅包括物质或服务，还涵盖情感与社会义务[17]，通过礼物的往来，人们得以维系和强化关系。

网络,实现“礼尚往来”的互动模式。

与此不同,德国文化中的礼物主要是对既有贡献或成就的认可和回报。德国人强调礼物应与情境相称,通常不会在关系尚未建立时接受贵重礼物,否则会被视为不合适甚至造成心理负担。因此,在跨文化交往中,德国人拒绝礼物并非否认对方的善意或拒绝合作,而是出于对公平性和合理性的强调。

6. 结语

通过对中德两国面子观的比较研究,可以看出两国在面子观念上的差异源自深层的文化逻辑:中国强调集体主义、关系维系与和谐,而德国则重视个人主义、理性和独立。这些差异不仅体现在日常交往中,也直接影响商业、学术和社会生活的互动方式。

然而,尽管存在差异,中德两国在面子观念上的相互学习和借鉴也是可能的。在商业谈判和职场管理中,德方若能采用“公开表扬、私下批评”的方式处理问题,将更有助于维护中国员工的面子与积极性;而中方在阐述利益诉求时则宜更加直接与清晰,以提高沟通效率。在学术合作与教育环境中,中国学生或学者可尝试克服因“顾及面子”而保持沉默的倾向,更积极地表达意见和质疑,以展现独立思考能力;同时,德国教师或研究者也可通过正向鼓励与引导,帮助中国学生缓解面子压力,从而提升跨文化互动效果。在日常交往中,中国人需注意尊重德国人对隐私与社交距离的重视,而德国人则应理解中国文化中送礼与亲近行为所蕴含的尊重与善意,从而减少误解与摩擦。

本文对中德面子观的差异进行了较为系统的梳理,但仍存在对新兴交际场景考察不足的局限。未来的研究可以进一步探讨全球化与网络社会对中德个体面子建构与自我呈现的影响;还可以考察跨国企业员工、跨国婚姻家庭等混合文化身份个体在面子协商中的策略选择与文化调适以及面子观在跨文化企业管理、教育交流及国际传播中的具体应用机制等。

面子观念在跨文化语境中并非抽象的文化符号,而是深刻影响沟通效率、关系建构与合作成效的重要因素。对于中德双方而言,若能够充分理解并灵活运用面子观念,不仅有助于在跨国企业管理中增强团队凝聚力,在教育交流中深化学术互动与知识共享,也能够国际传播中塑造更具感染力与说服力的文化叙事。

参考文献

- [1] 胡先缙. 中国人的面子观[M]. 台北: 巨流图书公司, 1989.
- [2] 黄光国. 人情与面子: 中国人的权力游戏[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2010.
- [3] Goffman, E. (1955) On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry*, **18**, 213-231. <https://doi.org/10.1080/00332747.1955.11023008>
- [4] 周美玲, 何友晖. 从跨文化的观点分析面子的内涵及其在社会交往中的运作[M]//黄光国. 中国人的心理与行为——理念及方法篇. 台北: 桂冠图书公司, 1993: 303-330.
- [5] Ting-Toomey, S. (2001) Face and Facework in Conflict: A Cross-Cultural Comparison of China, Germany, Japan, and the United States. *International Journal of Intercultural Relations*, **25**, 227-257.
- [6] Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations*. 2nd Edition, Sage Publications.
- [7] Brown, P. and Levinson, S.C. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. 2nd Edition, Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
- [8] Ting-Toomey, S. (1998) *Communicating Across Cultures*. Guilford Press.
- [9] Hall, E.T. (1976) *Beyond Culture*. Anchor Books.
- [10] 王婧瑜. 中国人的面子维护策略[D]: [硕士学位论文]. 北京: 北京外国语大学, 2017.
- [11] 舒雨, 张华南, 周蕴. 中德跨文化交际与管理[M]. 北京: 商务印书馆, 2011.
- [12] 翟学伟. 中国人的人情与面子: 框架、概念与关联[J]. 浙江学刊, 2021(5): 53-64.

-
- [13] 胡文仲. 跨文化交际学概论[M]. 北京: 外语教学与研究出版社, 1999: 64.
- [14] 张绪山. 中国人的面子与面子观[J]. 史学月刊, 2019(3): 129-132.
- [15] 张晋玮. 中德面子问题的差异及维护方略研究[D]: [硕士学位论文]. 呼和浩特: 内蒙古工业大学, 2014.
- [16] 褚雪薇. 中国人际交往中的面子问题——在中德文化比较研究的背景下如何看待面子在中国文化中的地位[J]. 考试周刊, 2008(13): 229-230.
- [17] 王轶楠, 杨中芳. 中西方面子研究综述[J]. 心理科学, 2005(2): 398-401.