

人人都用心理学系列



一本可以让你掌控生活的案头手册

微控制

如何在不知不觉中影响他人？

—— 孙科炎 安航涛◎著 ——

MICRO CONTROL

那些看似不起眼的行为策略、语言技术，
恰恰是可以真正影响他人的关键点！



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



人人都用心理学系列

一本可以让你掌控生活的案头手册

微控制

如何在不知不觉中影响他人？

孙科炎 安航涛◎著

MICRO CONTROL

那些看似不起眼的行为策略、语言技术，
恰恰是可以真正影响他人的关键点！



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

我们可以在不知不觉中影响他人吗？答案是肯定的。实际上，我们的心理在很大程度上是受很多细节综合影响的。本书正是从这种视角出发，从一些我们平时难以意识到的细节入手，揭示肢体动作、颜色、形状、位置、体型、语言、食品、衣服等因素的秘密，让读者朋友了解到这些细节对自己和他人心理的微妙影响，从而有意识地通过改变这些细节来掌控自己和他人的心理，创造更和谐的人际关系。

图书在版编目 (CIP) 数据

微控制：如何在不知不觉中影响他人？ / 孙科炎，
安航涛著. —北京：机械工业出版社，2012.9

(人人都用心理学系列)

ISBN 978-7-111-39558-4

I. ①微… II. ①孙… ②安… III. ①人际关系学—
通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 200060 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：解文涛 责任编辑：解文涛 廖 岩

责任印制：杨 曦

保定市市中画美凯印刷有限公司印刷

2012 年 9 月第 1 版 · 第 1 次印刷

170mm×242mm · 12.5 印张 · 1 插页 · 200 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-39558-4

定价：32.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

社服务中心：(010) 88361066

销售一部：(010) 68326294

销售二部：(010) 88379649

读者购书热线：(010) 88379203

网络服务

教材网：<http://www.cmpedu.com>

机工官网：<http://www.cmpbook.com>

机工官博：<http://weibo.com/cmp1952>

封面无防伪标均为盗版

前言

PREFACE

一本教你如何 hold 住生活的小书

自从“hold 住”姐 Miss Lin 一句“整个场面我要 hold 住”后，“hold 住”一词一下子火暴了起来。所谓“hold 住”的核心意思就是要控制住，深层次上来讲，这个词的流行一定程度上反映了人们在现实生活中缺乏控制感，或者说人们渴求对生活的控制感。

弗洛伊德认为幽默往往和那些使人产生内在紧张的事情有关，比如性或死亡。这些原本让人紧张的事物通过幽默的处理转而让人变得放松。比如很多人在网络将压力写成“鸭梨”，这种调侃本身可以降低压力给人带来的不良感受。

“hold 住”的流行不能不说和这种心理有莫大的关系，正好说明了人们时常觉得自己“hold 不住”。这种幽默之所以能打动如此多的人，并如此快速地流行起来，一个重要原因就是这个词将人们控制感缺失的焦虑转化为幽默表达出来，减轻了人们的焦虑和压力。

控制感可以说是人的一个基本心理需求。心理学研究表明，一个缺乏对生活的控制感的人很可能会焦虑和抑郁。那么该如何增强我们的控制感、使自己对生活的各个方面的控制能力得到提升呢？说到这一点我们需要提到弗洛伊德心理学的一个核心概念即潜意识。据弗洛伊德所言，人的意识只占心理的极少部分，而对人的生活有更重大影响的因素则是心理的潜意识层面，这一观点基本得到了现代心理学的证实。这就是人们提升自己控制能力的突破口，当我们将那些深藏在潜意识中的心理挖掘出来，使它们进入到意识层面时，我们就有可能控制它们，只有这样才能提升我们对自己和他人心理的控制能力。

我们往往意识不到那些生活中习以为常的细节，而我们的心理很大程度

上是很多的细节综合影响的结果。本书正是从这种视角出发，从一些我们平时难以意识到的细节入手，首先让读者朋友注意到这些细节对自己和他人心理的微妙影响，再到有意识地通过改变这些细节来掌控自己和他人的心理。本书有以下几个特点：

1. 揭示了生活中各种细节对人心理的影响

本书揭示了包括肢体动作、颜色、形状、位置、体型、语言、食品、衣服等因素对心理的影响，读起来颇具趣味性。同时，力求提升读者朋友意识到这些影响心理的典型因素的能力，使读者朋友可以更多地意识到并了解这些特殊因素对心理的影响，并在以后的生活中养成注意这些细节的习惯。

2. 与生活实际联系紧密，具有较强实用性

本书不仅读来有趣味性，还力求使每个心理学知识都与生活实际相结合。书中对很多心理影响是如何产生的都进行了解释，使读者朋友不仅知其然，而且知其所以然。这样，读者朋友更能做到灵活运用书中所介绍的心理学知识。本书针对如何应用这些有趣而微妙的心理学知识，也给出了具体的建议，因此，本书的内容具有很强的实用性。

总体来说，本书的主要写作目的有两个，一个是读者朋友可以将书中所学的心理学知识应用于自己的日常生活，更重要的目的是提升读者朋友注意生活中细节的意识，并进而通过对这些细节的掌控全面提升自己对生活各个方面的控制能力，用流行语来说就是“hold住”自己的生活。

本书由于篇幅所限，未能也不可能包含所有影响我们心理的细节，故只是精选了一些典型且实用的细节问题。另一方面因作者能力有限，书中难免会有纰漏之处，望各位读者朋友批评指正。

微控制检索表

第 1 章 改变对方的感受和态度			
微控制	关键词	位置	页码
左右利手	方位偏好	微控制 1	2
签名	签名影响对方行为	微控制 2	2~3
电话号码	电话号码影响你给对方的感觉	微控制 3	3
附加认同	认同对方，对方就更可能认同我们	微控制 4	3~4
提问题	提问方式决定对方喜好；让对方难说不能的提问；怎样弄假成真	微控制 5~7	4~6
双臂控制	控制对方的双臂就可能改变对方的态度	微控制 8	6~7
座位	什么时候坐同侧；什么时候坐角落	微控制 9~10	7~8
谈话时间	饭前该说什么，饭后该说什么	微控制 11	8
热饮	喝热饮更大方	微控制 12	8
蓝色	蓝色改变人的态度	微控制 13	9
茶杯	用茶杯来表示态度	微控制 14	9
冷饮	冷饮让人更加冷静	微控制 15	9~10
参与	参与带来接受	微控制 16	10
向上	向上的时候人更积极	微控制 17	10~11
减少愤怒	用肢体语言让对方减少怒气；甜味饮料可以减少对方怒气	微控制 18~19	11
描述信息	描述具体才可信	微控制 20	11~12
唠叨	唠叨对 30 岁以上的人有好处	微控制 21	12
记住	字迹潦草，容易被记住；未完成更能被记住	微控制 22~23	14
柔软	接触柔软的东西让人放松	微控制 24	14~15
洗手	洗手可以洗去忧虑	微控制 25	15
热咖啡	热咖啡让人更热心	微控制 26	15~16
俄罗斯方块	俄罗斯方块平稳情绪	微控制 27	16
安慰剂	用安慰剂改变他人	微控制 28	16~17
木桶效应	用木桶效应左右对方感受	微控制 29	17
拳头	握紧拳头让人更坚决	微控制 30	17
抚摩	抚摩可以止痛	微控制 31	18

第 2 章 不同环境产生不同影响			
微控制	关键词	位置	页码
家具与心理	软沙发帮助人们消除分歧；圆形餐桌民主开放；室内放跑步机帮助减肥	微控制 1~3	21~22
手握东西	手里东西越重，人的态度就越慎重	微控制 4	22
空气	空气清新，人就会更加慷慨	微控制 5	22~23
空间	小空间里适合私密谈话；小空间里人更守规矩；天花板高点人会更宽容	微控制 6~8	23~24
灯光	灯光昏暗更能留下好印象；灯亮心情也好；关灯睡觉心情舒畅	微控制 9~11	24~25
形状	棱角分明激发斗志；圆形让人更加放松	微控制 12~13	25~26
衣服	做什么事，穿什么衣服	微控制 14	26~27
警示标志	有眼睛的警示标志更管用	微控制 15	27
地毯	柔软的地毯让人变得更加温情	微控制 16	27
开车用手机	开车时打手机容易有误会	微控制 17	29
颜色	蓝色提高工作效率；红色更加注重细节；黄色使人更加积极	微控制 18~20	29~30
噪音	噪音减少人的助人行为	微控制 21	30
气味	气味可以帮助销售	微控制 22	30~31

第 3 章 强势弱势，全由你掌控			
微控制	关键词	位置	页码
站姿	双手叉腰让人更有权威性；手插皮带更有男性气质	微控制 1~2	34~35
握手	握手时站对方右侧让你占据主动；双手握手瓦解对方的控制欲	微控制 3~4	35
高度	站在高处讲的话更有权威性；怎样减少对方的高个子优势	微控制 5~6	37
背后	背后越空心就越虚	微控制 7	37~38
提前赴约	提前赴约掌控主动	微控制 8	38
手势	尖塔手势添自信；五指并拢更权威；手掌向下显威力	微控制 9~11	38~39
不守规矩	不守规矩让人觉得更有权力	微控制 12	40

眉毛	压低的眉毛展现自己的威严	微控制 13	40
目光	怎样拥有威严的目光	微控制 14	40~41
私人空间	侵入私人空间震慑对方	微控制 15	41
喊叫	喊醒大脑，喊出自信	微控制 16	41~42
坐姿	弹弓式姿势让你显得更有权力	微控制 17	42
空间位置	占据权力位置，获得权力地位	微控制 18	42
接触	用接触威慑对方	微控制 19	44
笑容	笑容可以反击对方威慑	微控制 20	44

第 4 章 你也可以改变别人的选择与判断			
微控制	关键词	位置	页码
帮助	登门槛技术；闭门羹技术	微控制 1~2	46~47
冒险与保守	强调收益让对方更保守；强调损失让对方更冒险	微控制 3~4	47
说“是”还是说“不”	提供“不”的选择，对方更可能选择“是”；提供“是”的选择，对方更可能选择“不”	微控制 5~6	48
吸烟	吸烟会延缓人们作决定的时间	微控制 7	48~49
天花板	天花板低关注细节；天花板高关注整体	微控制 8~9	49
性兴奋	性兴奋让男人不理性	微控制 10	50
喝水	多喝水考虑问题更长远	微控制 11	50
选择	选择太多更不会选择；人喜欢作出选择的感觉；利用对比心理引导对方选择	微控制 12~14	50~52
顺序	排在前面的容易被记住	微控制 15	52
手的摩擦	手掌摩擦吊起对方胃口；指尖摩擦暗示对方收益	微控制 16~17	52~53
咖啡	喝咖啡后更容易被说服	微控制 18	55
“我认为”或“我感觉”	面对表达看法的人用“我认为”；面对表达感情的人用“我感觉”	微控制 19~20	55~56
喜爱	人们容易被自己喜爱的人说服	微控制 21	56
说话的方式	说的越流利越有说服力；不同人要用不同语速；发音相似更有说服力	微控制 22~24	56~57
产婆术	产婆术让对方无路可退	微控制 25	57
稀有性	稀有性助你说服对方	微控制 26	58

内在心理	心情好的时候容易被说服；从众压力让人容易被说服；归属心理助你说服对方；利用权威说服对方	微控制 27~30	58~59
点头	点头使对方更可能认同你	微控制 31	59~60
肢体动作多与少	面对内向的人肢体动作要少；面对外向的人肢体动作要多	微控制 32~33	62
耳朵	对着对方右耳说更有效	微控制 34	62~63

第 5 章 要想受欢迎，学会这些技巧			
微控制	关键词	位置	页码
手掌摊开	手掌摊开，让你显得更真诚	微控制 1	66
握手	站对方左侧；双手握手的情谊；平等的握手；捉手臂式握手；温暖的握手；有力的握手	微控制 2~7	66~68
声音与体型	用声音展现自己的体型	微控制 7	68
笑容	戴安娜式微笑；因笑而开心	微控制 8~9	68~70
身体姿势	昂头挺胸；手背身后；抬高下巴；背挺直；大步流星	微控制 10~14	70~72
动作	双手托下巴表示对对方有好感；轻触对方手肘增加好感；不做小动作让自己显得更加稳重；向上吐烟增加自信	微控制 15~18	72~73
唇色	鲜艳唇色更显妩媚和风趣	微控制 19	73~74
模仿	模仿使别人喜欢你；模仿使别人信任你；成为步调一致的朋友；模仿有时使关系紧张	微控制 20~23	74~75
清洗	洗去坏感觉；留着好感觉	微控制 24~25	75~76
目光	目光接触让你更显真诚；给对方打量你的时间	微控制 26~27	76~77
网上头像	生动的头像得到更多关注	微控制 28	77
包与防卫心理	走在别人不拿包的一面更受欢迎	微控制 29	77
衣着颜色	衣着颜色鲜亮让你交到更多朋友	微控制 30	78
头部动作	男性头向上扬更有魅力；侧头让对方对你产生好感	微控制 31~32	78~80
双臂	双臂离自己近些可增加女人味	微控制 33	80
眼部	瞳孔大些更吸引人；长睫毛受人欢迎	微控制 34~35	80~81

用词	多说积极词汇让你更受欢迎	微控制 36	81
晕轮效应	用好晕轮效应	微控制 37	82
敲门	通过敲门给对方一个好的感觉	微控制 38	82
神秘感	神秘感增强吸引力	微控制 39	83
意外之处	有点缺点反而更受欢迎；尴尬让你更被信任；太无私也会惹人厌	微控制 40~42	83~84
自制力	有自制力的人更可信	微控制 43	84
“随便”	一句“随便”惹人厌	微控制 44~45	85

第 6 章 两性关系也需要一点控制术

微控制	关键词	位置	页码
目光	长久注视增好感；暧昧目光赢芳心	微控制 1~2	88~89
身体姿势	男性双腿分开站立更有男人味；女性两腿交叠坐姿受欢迎	微控制 3~4	89
幽默	男性幽默好处多	微控制 5	89~90
暗示对方主动	女性用自我抚摩暗示对方主动；女性用自己的手提包暗示对方主动	微控制 6~7	90~91
男性喜欢的女性动作	仰头抚弄头发增加自己的吸引力；轻抬眉毛更显温柔；暴露手腕增加魅力；侧头使女性更有魅力	微控制 8~11	93~94
两个基本心理策略	让对方产生心跳的感觉，对方就容易喜欢上你；让对方明白有其他异性喜欢自己，对方就会更喜欢你	微控制 12~13	94~95
相亲网站	这样的头像吸引人；网站资料显自信的男性更受欢迎	微控制 14~15	95~96
领带	（男性）用领带找到对你有好感的人	微控制 16	96
个性	有个性的女人追求者多	微控制 17	96~97
表白	表白太早会降低自己的吸引力	微控制 18	97
音乐	动感音乐增加女性性趣；浪漫音乐助你获取芳心	微控制 19~20	97~98
穿着	裸露皮肤要适度；红色衣服吸引男性	微控制 21~22	98~99
音调	男性喜欢音调高的女性；声调单一的男性更受欢迎；压低声调使男性更受欢迎	微控制 23~25	99~100

女性喜欢的男性动作	跳舞动作夸张的男性受女性喜欢；抽烟手腕向内受欢迎	微控制 26~27	100~101
眼泪	爱哭的女性不性感	微控制 28	101
说“我爱你”	不同时间说“我爱你”作用不同	微控制 29	101~102
拥抱	有时候拥抱比语言更有效	微控制 30	104
性爱	卧室放电视会减少性生活；晒太阳增加性欲；做爱 7 分钟感觉最好	微控制 31~33	104~105
避孕药	女用避孕药使爱情更加长久	微控制 34	105
婚姻问题	女人比男人挣得多，男人更易出轨；离婚会传染	微控制 35~36	106
性与攻击	美女在身边，男人更有攻击性	微控制 37	106~107

第 7 章 你应该学会控制自己

微控制	关键词	位置	页码
用反手	尝试用反手，可以提高自己的自控能力	微控制 1	110
双臂交叉	双臂交叉，别人更难说服你	微控制 2	110~111
吸烟	吸烟使作决定更慢；吸烟让你有更多时间思考	微控制 3~4	111
自信	照镜子时间长容易不自信；鼻孔扩大增加你的自信；自信是最好的防身武器	微控制 5~7	111~112
放松	自我问答消除紧张；慢一点更放松；三三六呼吸法助你消除紧张	微控制 8~10	112~114
词汇	多看积极的词让人更加积极	微控制 11	114
听老歌	听老歌让人更有归属感	微控制 12	116
问题解决	用直觉解决复杂问题；换人称帮你看清问题；身体动作可以帮助你解决问题	微控制 13~15	116~117
目标	目标告诉别人后更难实现	微控制 16	117~118
习惯用词	用“我希望”代替“我必须”；用“太糟了”代替“完了”；记得加上“目前”两字	微控制 17~19	118~119
止痛	骂粗口可以止痛；顶着疼痛的地方可以止痛	微控制 20~21	119~120
学习	打盹提高学习效率；检查错题数目提高正确率	微控制 22~23	120
吃喝	多喝水提高认知或者改善情绪；吃饭八分饱，脑子更聪明	微控制 24~25	121

创造力	上班时锻炼身体更有创造力；走神让一个人更有创造力	微控制 26~27	121~122
快餐	少吃快餐更耐心；少吃快餐更快乐	微控制 28~29	122~123
坚定意志	肌肉紧张，坚定意志	微控制 30	125
身体左倾	身体左倾会让人低估你	微控制 31	125
自我约束	自我约束后攻击性增强	微控制 32	125~126
好心境	户外散步让人有好心境；理发使人心情好；孤独时可以冲个热水澡	微控制 33~35	126~127
哈欠	打哈欠降压又醒脑	微控制 36	127
愤怒	愤怒时不容易上当	微控制 37	127~128
减少忧虑	写字可以减少忧虑，接受烦恼	微控制 38~39	128~129
情绪传染	情绪会传染	微控制 40	129
希望	有希望更加不快乐	微控制 41	131
幸运	教你如何决定自己的运气	微控制 42	131
找医生	找信任的医生看病更有效	微控制 43	132

第 8 章 学会表达，更要学会控制互动			
微控制	关键词	位置	页码
个人空间	用个人空间控制你与他人的关系	微控制 1	134
兴趣与接纳	男性打开双腿表示接纳；身体前倾表示感兴趣	微控制 2~3	134~135
座位选择	对抗性位置；独立性位置	微控制 4~5	135~136
表达防御	茶杯放近一些表示排斥，搞绒毛表示异议	微控制 6~7	138
双手插兜	双手插兜表示不想说话	微控制 8	138~139
不感兴趣	延长眨眼时间；抓挠耳朵；手撑头部	微控制 9~11	139~140
表达敬意	让对方知道你的不便；向上的手掌表达敬意	微控制 12~13	140
注意力	用手中的钢笔控制对方的注意力	微控制 14	141
谈话位置	开放式谈话；封闭式谈话	微控制 15~16	141~142
节省时间	站着谈话更节省时间	微控制 17	142
点头	点头越多对方说得越多	微控制 18	142~143
目光支持	用自己的目光获得别人的支持	微控制 19	145

揭露谎言	让对方倒述可以揭露谎言；让对方看着你的眼睛	微控制 20~21	145~146
用手说话	空手轻握使你的表达显得更加精确；食指的威胁	微控制 22~23	146
“谢谢”	一句“谢谢”作用巨大	微控制 24	147
沟通渠道	邮件沟通；面对面沟通	微控制 25~26	147~148
身体碰触	身体碰触沟通的独特价值	微控制 27	148
学口型	学对方口型，让你更能听懂对方的话	微控制 28	148
沉默	沉默式沟通	微控制 29	149
认错	认错同时显无辜	微控制 30	149
结束谈话	起跑者姿势；捻烟动作；手放扶手上	微控制 31~33	149~150

第 9 章 职场中的微影响力			
微控制	关键词	位置	页码
照片	简历上有照片面试机会更少	微控制 1	153
职业化	简洁穿着更显职业化；女性唇色淡雅更显职业化	微控制 2~3	153~154
受欢迎的职场女性	穿裙装的女性更受欢迎；爱笑的女性不被重视；女性太强势不容易得到升职机会	微控制 4~6	154~155
名字	好名字升职快	微控制 7	155
愤怒	谈判中表现出愤怒，对方更可能让步	微控制 8	156
权力位置	利用位置帮自己获得权力	微控制 9	156
领导力	刻板些更像领导；自私点更像领导；对抗性位置	微控制 10~12	156~157
开会	如何收集到建设性意见；开会静思的作用	微控制 13~14	158
激励	和下属聊天可激励下属	微控制 15	158~159
工作安排	回家方向一致的下属；能力实体观的下属；能力增长观的下属；不同职位一起工作的好处	微控制 16~19	159~160

第 10 章 生活中你会遇到的那些事			
微控制	关键词	位置	页码
减肥	灯光暗一些；红色餐具；和贪吃的朋友一起；视错觉减肥	微控制 1~4	163~164
味道	吵闹的声音使饭菜没有了味道	微控制 5	165
食物心理	甜食让人更加友善；吃完饭购物更理性；小米粥让人更少冲动	微控制 6~8	165~166
冲动消费	累的时候少购物；购物中途想一想；和家人一起去购物；现金支付；鸟笼效应	微控制 9~13	166~168
商品销售	收银台两边商品卖得快；商品定价小阴谋；“RMB”的作用	微控制 14~16	168~169
砍价	砍价要给一个精确价格；人们更偏爱整数	微控制 17~18	169~170
人际关系	付出越多越有价值；养狗帮你认识新朋友；表达出愤怒有利于人际关系	微控制 19~21	170~173
学习心理	交叉学习更有效；何时复习最有效；睡眠助记忆	微控制 22~24	173~174
门	出门就想不起来了怎么办	微控制 25	174
咖啡	咖啡提高纠错能力；咖啡使人大脑更灵光	微控制 26~27	175~176
赏罚	多奖少罚效果更佳；奖励进步和努力很重要	微控制 28~29	176
孩子	少喝碳酸饮料让孩子少些暴力行为；打孩子	微控制 30~31	177
使用手机	经常使用手机让人变得更自私	微控制 32	177~178
峰值尾值	用峰值尾值理论给对方留下好印象	微控制 33	178
钢化与敏化	感觉适应（钢化）；敏化效应	微控制 34~35	178~179

目录

CONTENTS

前 言 一本教你如何 hold 住生活的小书

微控制检索表

第 1 章 改变对方的感受和态度 / 1

人们的态度和感受受很多连自己也意想不到的因素的影响，如果你明白了什么样的因素可以影响人的态度和感受，并有意识地操纵这些因素，你就可以不知不觉地改变对方的态度和感受。

第 2 章 不同环境产生不同影响 / 19

人是处于各种各样的环境中的，人活着就要不断地适应环境或者改变环境。因此人的心理无时无刻不在受着环境的影响。本章中将会涉及家具、空气、物体重量、空间大小、灯光、形状、服装、颜色、噪声等因素对心理的影响，并告诉大家如何操纵这些因素以起到影响对方心理的作用。

第 3 章 强势弱势，全由你掌控 / 33

在人际交往中，谁获得主动权，交往就会向越有利于谁的方向发展，因此获得交往中的主动权是非常重要的。而这种主动权往往在还没有开始说话的时候，就已经被其中一方所掌握了。本章中我们来看看如何在没有说话的情况下获得交往的主动权。

第4章 你也可以改变别人的选择与判断 / 45

人在作决定的时候往往是不理性的，只要掌握人们不理性的心理，运用本章阐述的微妙心理策略，就可以引导对方作出符合你期望的决定。

第5章 要想受欢迎，学会这些技巧 / 65

在人际交往中，每个人都希望自己是受人欢迎的。传统上认为要受人欢迎就要会说话，其实不只要会说话，还要学会利用各种人的潜在心理使对方莫名地就对你有好感。本章就会介绍这些技巧。

第6章 两性关系也需要一点控制术 / 87

两性之间的关系是永恒的话题和关注点。本章中，我们将介绍如何使异性喜欢上自己、如何表达对方对方的好感以及婚姻与性等多个方面的问题。这些问题往往关系到细节，也是绝大多数人没有注意到的方面。但这些细节对两性关系却有不小的影响，因此本章中我们将会探讨如何从这些微小但却重要的细节入手控制两性关系。

第7章 你应该学会控制自己 / 109

我们必须明确一点，一个可以控制他人的人首先必须是一个具有强大的自我控制能力的人。如果一个人连自己也控制不好，很难想象他对其他人能有多强的控制能力。一个缺乏自我控制能力的人可能是一个有影响力的人，但绝不是一个有控制力的人。一个有影响力的人只是可以影响他人，但他不能有意地控制这种影响；而一个有控制力的人则不仅可以影响别人，而且可以有意地控制这种影响。

第8章 学会表达，更要学会控制互动 / 133

如何更加有效地表达自己，说得再好不如做得好。因此表达自己态度的更好方式是不言自明，就是你要学会在不说话的情况下就表达出自己的态度。因为说话表达态度是人们无法用其他方式表达态度的最后选择。当人需要说话表明自己态度时，误会可能已经产生。另外，沟通中也有很多细节问题，本章精选了一些细节，掌控好这些细节，将使你的沟通达到事半功倍的效果。

第9章 职场中的微影响力 / 151

要在职场中获得好的发展，就必须树立自己的职场影响力，而影响力来源于对细节的把握和控制。本章就应聘、职业形象、领导力、会议效率等方面我们往往没有注意到的细节问题进行探讨。

第10章 生活中你会遇到的那些事 / 161

本章中我们将探讨人的饮食会受哪些心理因素的影响，而饮食反过来又是如何影响人的心理的。还有我们有时为什么会买回来一些自己不需要的东西，怎样克制这种冲动消费？本章还介绍了和人相处的一般心理规律。
