

# 婆媳关系心理学

王瑶瑶 编著

◆◆◆◆◆ 最难相处的**婆媳关系** & 最睿智的**处世观点**

布利斯定理、蝴蝶效应

应…… ◆◆◆◆◆

◆◆◆◆◆ 这里有最值得借鉴的**婆媳关系经营之道**

**100个心理小战术**  
教你搞定**婆媳关系**

人民东方出版传媒  
东方出版社

**100个心理小战术**  
教你搞定婆媳关系

# 婆媳关系心理学

王瑶瑶 编著

## 图书在版编目 (CIP) 数据

婆媳关系心理学：100 个心理小战术，教你搞定婆媳关系/王瑶瑶编著.

—北京：东方出版社，2013

ISBN 978 - 7 - 5060 - 6793 - 5

I. ①婆… II. ①王… III. ①家庭关系-社会心理学-通俗读物

IV. ①C913.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 203614 号

## 婆媳关系心理学：100 个心理小战术，教你搞定婆媳关系

(POXI GUANXI XINLIXUE: 100 GE XINLI XIAOZHANSHU, JIAO NI GAODING POXI GUANXI)

王瑶瑶 编著

---

责任编辑：刘 晗

出 版：东方出版社

发 行：人民东方出版传媒有限公司

地 址：北京市东城区朝阳门内大街 192 号

邮政编码：100706

印 刷：北京海石通印刷有限公司

版 次：2013 年 10 月第 1 版 2013 年 10 月北京第 1 次印刷

开 本：710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张：15

字 数：182 千字

书 号：ISBN 978 - 7 - 5060 - 6793 - 5

定 价：34.00 元

发行电话：(010) 65210059 65210060 65210062 65210063

---

版权所有，违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题，请拨打电话：(010) 65210853

## 序言

# 难道婆媳真是天敌？

有一个正直善良的中年男人，做过很多好事，可最后却百病缠身，穷困潦倒。一天深夜，男人坐在窗前忍不住叹息：“唉，老天爷啊，都说善有善报，可我现在为什么会落到这步田地啊？”

这一声叹息恰好被上帝听到了，他站在云端对这个中年男人说：“你确实是个好人，应该得到善报，现在我就帮助你实现三个愿望，请你许愿吧。”

男人听了上帝的话喜出望外，他对上帝说：“我希望自己身体健康。”

只见上帝轻轻弹了弹手指，男人的所有疾病烟消云散，他立刻就觉得浑身舒坦。

男人兴奋极了。接着他向上帝许了第二个愿望：“上帝，请让我变成一个真正的成功者。”

上帝又轻轻弹了下手指，男人立即置身于一座豪华别墅中，保险柜里锁着足够让他全家享用一辈子的财富。

男人就要许第三个愿了。上帝提醒他说：“这可是最后一个了，你一定要想清楚，你最需要的是什么。”

男人想了一会儿，非常郑重地对上帝说：“我的妻子和我的母亲已经整整10年没讲过话了，上帝啊，请您让她们和好吧！”

上帝愣了好久，惭愧地说：“唉，这个愿望我没有办法帮你实现了，不瞒你说，我妻子跟我的母亲已经有 500 年没说过话了。”

婆媳关系真的能让上帝都感到束手无策吗？难道真如大家所说：婆媳是天敌？在生活中，我们发现，其实婆媳关系之所以难处，主要的原因是彼此的心态和“角色”冲突：婆婆和媳妇观念不一致，都要争夺“女主人”的权利，经济上又极易产生芥蒂，在孩子教育方面也很容易引发争端……而更为微妙的是，婆媳之间还存在着一种天然的“情敌”关系，在这样的关系里，婆婆或者媳妇都想要独占自己的儿子或丈夫，从而对另一方产生嫉妒、排他等心理，从而婆婆和媳妇自然就很难相处得好。

鉴于此，本书通过一些精彩的论述和经典的案例，以崭新的视角和亲切可信的语言，详细解析了每个影响婆媳关系的心理效应，给予您专家水准的分析和解答，其中解决婆媳关系的小战术也能对您有所帮助。

由于编者能力有限，经典案例和理论不能悉数尽收，涉及所有，但希望收录在书里的效应和定律能给您举一反三的力量。



# 目 录

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 序言 难道婆媳真是天敌？              | 1  |
| 第一章 为什么第一次见面婆婆就看我不顺眼      | 1  |
| 第一节 布利斯定理——初见公婆前进行“头脑热身”  | 2  |
| 第二节 首因效应——第一次就给她留下好印象     | 6  |
| 第三节 角色效应——儿媳=母子血缘中的外人     | 9  |
| 第四节 蝴蝶效应——小细节决定大位置        | 14 |
| 第五节 破窗效应——谨防“破窗”暗示，及时修补关系 | 18 |
| 第六节 吸引力法则——你的魅力也能吸引婆婆     | 22 |
| 第二章 如何与爱挑剔的婆婆相处           | 27 |
| 第一节 宽容定律——以宽容赢得家的和谐       | 28 |
| 第二节 奥狄思法则——退一小步可能会进一大步    | 32 |
| 第三节 冷热水效应——先试试“冷水”再给她“热水” | 35 |
| 第四节 海格力斯效应——以牙还牙是最糟的处理方式  | 39 |
| 第五节 瀑布心理效应——小心一句话激起“千层浪”  | 43 |
| 第六节 自己人效应——你把她当母亲，她就把你当闺女 | 47 |
| 第七节 投其所好定律——迎合她的喜好，就会受她欢迎 | 51 |

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 第三章 婆婆偏爱老公，我像是多余的               | 57  |
| 第一节 古德曼定律——倾听也是一种沟通方式           | 58  |
| 第二节 排他心理——追本溯源消除婆媳隔阂            | 62  |
| 第三节 同性相斥法则——为什么两个女人互相排斥         | 66  |
| 第四节 不值得定律——避免“不值得”观，你的态度会影响婆婆   | 71  |
| 第五节 踢猫效应——生气时“踢猫”，会激发更大的矛盾      | 75  |
| 第六节 定势效应——婆婆的心理定势影响了她对媳妇的态度     | 79  |
| 第四章 孩子争夺战                       | 85  |
| 第一节 独占欲心理——孩子可不是谁的“私有者”         | 86  |
| 第二节 投射效应——杜绝坏情绪投射在亲情里           | 89  |
| 第三节 嫉妒心理效应——嫉妒，是人的本性            | 93  |
| 第四节 金鱼缸效应——孝顺不等于全透明的生活          | 96  |
| 第五节 韦奇定理——在照顾孩子的问题上要有主见         | 100 |
| 第六节 犯错误效应——小小的错误反而会赢得婆婆的喜爱      | 103 |
| 第五章 我家婆婆爱吵架                     | 109 |
| 第一节 南风法则——以温暖化解家里的严寒            | 110 |
| 第二节 拍球效应——吵架就像拍皮球，越用力弹得就越高      | 113 |
| 第三节 淬火效应——无法解决的矛盾不妨冷处理          | 116 |
| 第四节 马太效应——恶性循环最终就是死结            | 120 |
| 第五节 猴子大象法则——婆婆好强如大象，那你就做一只灵活的猴子 | 123 |
| 第六章 六十岁的婆婆像个孩子                  | 127 |
| 第一节 马斯洛需求3——婆婆撒娇实际是寻求依赖         | 128 |

|     |                          |     |
|-----|--------------------------|-----|
| 第二节 | 归因偏差——婆婆认为那些错不是她导致的      | 132 |
| 第三节 | 缄默效应——婆婆不满意，就不说话         | 136 |
| 第四节 | 从众效应——理解婆婆的“随大流”         | 139 |
| 第七章 | 怎样和“恶习缠身”的婆婆相处           | 143 |
| 第一节 | 得寸进尺效应——有了第一次就会有第N次      | 144 |
| 第二节 | 态度效应——你的态度决定婆婆对你的态度      | 147 |
| 第三节 | 贴标签效应——“爱唠叨”与“总操心”的标签    | 151 |
| 第四节 | 三明治效应——赞美他人以达到委婉批评的效果    | 154 |
| 第五节 | 潘多拉效应——越不理婆婆，她会越让你不喜欢    | 158 |
| 第六节 | 鸟笼效应——猜忌，有时就是一只“鸟笼”      | 161 |
| 第七节 | 互悦机制——婆婆喜欢爱她的人           | 164 |
| 第八章 | 一山不容二虎，家里只能有一个女主人        | 169 |
| 第一节 | 换位思考——假如你是婆婆             | 170 |
| 第二节 | 圆桌效应——“圆桌会议”，人人平等        | 174 |
| 第三节 | 同态心理效应——犯不着以婆婆的态度确定怎样对待她 | 177 |
| 第四节 | 布里丹毛驴效应——用心接纳婆婆，何必犹豫不决   | 180 |
| 第五节 | 流言的心理效应——听说她是厉害的坏婆婆      | 184 |
| 第九章 | 调教婆媳间的“夹心层”——老公          | 189 |
| 第一节 | 俄狄浦斯情结——理解男人的恋母情结        | 190 |
| 第二节 | 皮格马利翁效应——激励会让男人朝着你期望的方向走 | 194 |
| 第三节 | 暗示效应——婉转的语言带来意外收获        | 197 |
| 第四节 | 跷跷板效应——教他懂得“一高一低”的平衡术    | 201 |
| 第五节 | 毛毛虫效应——为什么男人容易相信他妈妈的话    | 205 |





|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 第十章 和婆婆日久生情的法宝              | 209 |
| 第一节 移情效应——爱老公，就要善待他的家人      | 210 |
| 第二节 利他主义——你今天为她做了什么         | 213 |
| 第三节 视网膜效应——你身上有优点，婆婆怎么会没有呢？ | 217 |
| 第四节 食盐效应——需要的，便是最好的         | 221 |
| 第五节 赞美效应——千穿万穿马屁不穿          | 225 |
| 第六节 刺猬效应——适当的距离才会产生美        | 228 |

## 第一章

# 为什么第一次见面 婆婆就看我不顺眼

## 第一节 布利斯定理

——初见公婆前进行“头脑热身”

### ◆什么是布利斯定理

从前，有甲、乙两个柴夫，这两个柴夫每天都会在同一座山上砍柴。以前，两人砍的柴差不多一样多，卖的钱也差不了多少。甲一直认为，他和乙的技术和力气不相上下。

后来，柴的价钱涨了，甲想：“如果我以后再努力一点，一定比乙砍得多，这样的话我就能赚得比乙更多的钱。”而乙呢？他也想多砍些柴，以便多卖些钱，于是回到家后乙就抓紧时间磨刀，不仅如此，他还准备了一块磨石，准备第二天砍柴的时候用。

第二天，甲和乙刚到山上就开始用力砍了起来。甲看到乙今天砍的速度比他快了一些，心里非常着急，于是使出全身的力气去砍。到了中午，太阳当头照，乙停下来休息，他让甲也停下来磨磨刀再砍，但是甲想：“趁乙在休息，我得抓紧时间多砍几棵。”

太阳很快就落下去了，这一天也要过去了，甲这天砍的只比以前多一点，而乙则比以往多砍了整整一大捆。晚上，甲回到家里后，怎么也想不明白，为什么自己技术过硬，而且没有休息片刻，但却没有对方砍得多，难道是乙有什么秘诀？甲暗暗地决定明天一定要弄清楚其中的蹊跷。

第三天砍柴的时候，甲一边用力砍，一边观察乙是怎样砍的，他看乙也没有用什么秘诀，但他砍得就是比自己快。中午又到了，甲再也忍不住自己的好奇，他走过去问乙：“为什么你会砍得比我快呢？”乙笑着说：“其

实咱们俩的技术和力气都差不多，主要是砍刀不一样，我经常磨我的砍刀，它足够锋利，砍起来比较省力，速度也快，我的工作效率自然就高。”

甲听了乙的话以后，这才恍然大悟。

这就是俗话说的“磨刀不误砍柴工”，心理学上将这种现象称为布利斯定理。所谓布利斯定理就是指，在做一件事之前，用较多的时间去做计划，完成这件事所用的总时间就会减少。它是由美国行为科学家艾得·布利斯提出来的。

布利斯定理告诉我们：做事如果没有计划，行动起来就像是一盘散沙。只有事前拟定好了行动计划，梳理通畅了做事的步骤，做起事来才会应付自如。

## 经典案例和分析

就要见自己未来的公公婆婆了，张小郁的心里直打鼓。早就听说男朋友陈超的妈妈是个厉害的角色。

为了能让自己顺利通过婆婆这一关，张小郁可真是下了一番工夫。在去陈超家的前几天，她就已经通过陈超对婆婆的喜好和忌讳了如指掌。

这天，张小郁将自己认认真真地打扮了一番，提着礼物跟陈超进了家门。陈超的妈妈淡淡地看了张小郁一眼，张小郁连忙大大方方地主动跟她问好。陈超的妈妈没有说话，张小郁心想，还真是个厉害的角色！

一直到吃饭时间，陈超的妈妈都没怎么和张小郁说话。这时候，张小郁主动找话题，并轻松把话题转移到美容方面。陈超曾经跟她说过，他妈妈最感兴趣的就是美容了。早就做足了功课的张小郁，当然不会错过在这方面“显摆”的机会。

话题果然吸引了陈超的妈妈，她没想到张小郁居然在美容方面懂得很多，两个人有了共同话题，自然就聊到一块去了。吃过饭后，陈超的妈妈说：“我最近比较忙，已经很久没有去做美容了。”张小郁赶紧说：“阿姨，



哪天要是有时间的话我可以陪您去，我知道一家很不错的美容院，您可以去试试。”

陈超妈妈对美容的狂热简直出乎张小郁的预料，她当天就要去。张小郁赶紧偷偷地给美容院打电话，并告诉前台，她要带未来的婆婆过去，婆婆是很有品位、很挑剔的人，叫她们安排手法好的美容师帮她做。

到了美容院，前台给了张超的妈妈贵宾级的接待，随后，美容院派出了最好的美容师帮她推背。做完后一问价钱，比她以前做美容的地方还便宜，而且享受的服务更多，环境更好，她禁不住连连称赞。张小郁趁机说：“阿姨，我刚开了一张卡，以后您想来，可以随时打电话预约。”

后来，张小郁还没问陈超他妈妈对她什么印象，陈超就兴奋地说：“我妈妈对你非常满意，还问咱们打算什么时候结婚呢！”

见未来婆婆之前一定要做好准备工作，这样更容易给她留下好印象。试想，如果张小郁事先没有做好准备工作，对未来婆婆的喜好一无所知，那么面对她的冷淡，可能就会很无措吧。

## 心理学家告诉你

——行动前“头脑热身”，行动时就得心应手

美国一位心理学家做了这样一个实验：他把一群学生分成A、B、C三组，然后让这三组学生在相同的时间里以不同的方式进行投篮训练。A组学生在规定的时间内，每天都到篮球室训练，并记录下他们第一天和最后一天的成绩；B组同学在规定的这段时间内不做任何练习，不过也像A组那样记录下第一天和最后一天的成绩；C组同学记下第一天的成绩，然后每天花20分钟时间想象自己投篮，若是没有投进去，便在想象中更正。

结果，A组的进球率增加了24%，B组则一点进步也没有，C组进步最大，进球率增加了26%。根据这个实验，心理学家得出这样一个结论：行

动之前首先要进行“头脑热身”，仔细想想自己要做的事情的每一个细节，等有了清晰的思路，行动的时候就会得心应手了。

张小郁还记得自己去前男友家的情形，那时她还不知道第一印象的重要性。懵懵懂懂的她，觉得只要见见他父母就可以了。

进屋以后，张小郁安安静静地和前男友坐在沙发上看电视。婆婆做好饭后再过去吃饭，饭桌上大家随便聊了聊。当时已经临近春节，不知道谁先说起了饺子馅。前男友的妈妈问，他那个儿子就爱吃虾仁饺子，别的都不肯吃。张小郁则说自己比较喜欢猪肉馅的。突然饭桌上安静下来，敏感的张小郁明显感觉前男友的妈妈脸色有了很大的变化。

后来张小郁才知道，前男友的妈妈是回族，最忌讳别人说“猪”这个字，而且他们家也从来不吃猪肉……



——见准婆婆之前就做好准备工作

### 1. 了解未来婆婆的喜好

在见未来婆婆之前可以先通过自己的男朋友来了解未来婆婆的喜好。了解了她的喜好后不仅可以买到她所需要和喜欢的礼物，而且还可以在聊天的时候随机应变，就算不能迎合她的喜好，也能避免她的忌讳。

### 2. 寻找她感兴趣的话题

与人交往中，我们都有这样的体会：与自己没有共同语言的人一起交谈，会感到别扭、烦闷。所以在见未来婆婆时，首要的就是让对方觉得与你拥有共同语言，要善于找到双方都感兴趣的话题，再不济就投其所好，努力让对方有与你产生共鸣之感。双方有了“共鸣”，交谈才能够愉快进行。



## 第二节 首因效应

### ——第一次就给她留下好印象

#### ◆什么是首因效应

他是新闻系的一个毕业生，正忙着找工作。有一天，他来到某家报社问：“请问你们这里还需要编辑吗？”总编看了他一眼说：“对不起，不需要！”“那记者呢？”“不需要！”“排字工人、校对呢？”“对不起，我们这里现在没有空缺职位。”

“那么，我想你们一定需要这个东西。”说着，他从自己的包里拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点点头：“如果你愿意的话，可以来我们的广告部试试。”

自然，这名刚毕业的大学生找到了人生中的第一份工作。是的，他通过自制的牌子表达了自己的机智和乐观，给总编留下了良好的“第一印象”，同时也引起了总编的兴趣，从而成功地为自己赢得了一份工作。这种“第一印象”所起的微妙作用，在心理学上就叫做首因效应。

首因效应也叫首次效应、第一印象效应，是指当人们第一次与某物或某人相接触时会留下深刻的印象。个体在社会认知过程中，通过“第一印象”最先输入的信息对他人以后的认知会产生影响作用。要知道，第一印象不仅作用强，而且持续的时间也很长，它对于事物整个印象产生的作用比以后得到的所有信息都更强。

#### 经典案例和分析

丹丹和陈越从上大学的时候就开始恋爱，到现在已经整整四年时间了。眼看着周围的同学一个个相继成家，陈越也决定带丹丹回去见见父母。可

是陈越向自己的女朋友丹丹提了很多次，她就是不肯。其实，并不是丹丹不想和陈越走入婚姻殿堂，而是因为她不知道怎样面对陈越的母亲，也就是自己未来的婆婆，丹丹怕陈越的母亲不喜欢她。

“你放心好了，我妈一定会喜欢你的。”知道了丹丹的顾虑后，陈越这么跟她说。虽然丹丹还是有些犹豫，但她经不住陈越在耳边不断地“轰炸”，最后终于决定去见见他父母。

像很多女孩子一样，为了给未来的婆婆留下一个好印象，丹丹可没少下工夫。出门前，她认真地将自己打扮了一番，去的路上，她在超市里不仅买了水果，还买了很多昂贵的营养品。丹丹本以为自己准备好了一切，能给未来的婆婆留下一个好印象，却没想到因为一件小事情，使得她在未来婆婆的印象里大打折扣。

到了陈越家后，丹丹发现这个未来的婆婆会莫名其妙地数落陈越，比如陈越刚打开电视，调到丹丹喜欢看的电视台，他妈妈就数落道：“一点正事不干，就知道坐在电视前看球赛。”丹丹主动为男朋友解释说：“阿姨，陈越没有看球赛，而且他也是刚打开电视的。”结果，丹丹发现自己的解释不仅没有让陈越妈妈意识到自己错怪了儿子，反而换来了她奇怪的眼神。

第一印象对一个人来说是非常重要的，丹丹深知这一点，因此为给未来的婆婆留下好的第一印象而做了很多工作，但结果却不理想。在第一次见面中，丹丹本来是为男友解释，但是她这初次见面的“莽撞”却给未来婆婆留下了“不懂礼貌”的印象。

## 心理学家告诉你

——第一印象在对方的头脑中占主导地位

有位心理学家做过这样一个实验：他给两个学生出了30道题，其中15





道题非常简单，15道题很难。他让A学生做的30道题中，前15道是简单的，而让B学生做的题后15道是简单的。学生A前15道题做对了，而学生B后15道题做对了。然后他让一些被心理测试的人对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试者都认为学生A更聪明。

可见，第一印象对他人的社会知觉产生较强的影响，并且在对方的头脑中形成并占据着主导地位。

丹丹和男友陈越结婚以后，没有与陈越父母住在一起。丹丹第一次回婆婆家吃饭的时候，就发现婆婆对自己的态度不冷不热。不仅如此，她还无意间听到婆婆跟公公抱怨说：“我一直就对她不太满意，我觉得她就是一个不懂得尊敬长辈的孩子……”丹丹听了婆婆的话，怎么也想不起来自己哪里让婆婆不满意了。直到吃饭的时候，婆婆数落陈越丹丹想为他解释的时候她才恍然大悟，一定是自己第一次跟婆婆见面的时候“顶撞”了她，从此给她留下了一个不好的印象。

虽然要改变给他人留下的第一印象并不容易，但是懂得好的婆媳关系对家庭和谐起重要作用的丹丹还是想办法转变了婆婆对她的看法。

这不，婆婆埋怨儿子这么长时间不来看他们二老的时候，丹丹没有解释说因为婚假期间落下很多工作，最近陈越每天都要忙到很晚。她迎合婆婆的意思说：“妈，以后我们每个周末都会回来看您和爸。”

吃过饭以后，丹丹主动去收拾碗筷，硬是让婆婆去客厅跟陈越他们聊天，还说她做饭辛苦了，说自己好不容易才能帮她洗一次碗等。婆婆听了这些话，又看着丹丹在厨房忙碌，自然改变了对她的看法。