

《婆媳关系心理学》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年10月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787506067935

编辑推荐

媳妇和婆婆就好像是天生的敌人，同处一个屋檐下很难避免矛盾的爆发。当粗心媳妇遇上讲究婆婆，当厉害媳妇遇上厉害婆婆，当时尚媳妇遇上老土婆婆……作为儿媳妇，你将如何化解这场没有硝烟的战争？作为家庭一员，你将如何维持全家的和睦幸福？那就从搞定婆媳关系开始！从掌握100个婆媳关系心理小战术开始。由王瑶瑶编著的这本《婆媳关系心理学（100个心理小战术教你搞定婆媳关系）》将100个心理学小战术和来自生活的真实案例结合起来，解决当前女性*难相处的家庭关系，即婆媳关系，具有极强的科学性、实用性。

内容简介

《婆媳关系心理学（100个心理小战术教你搞定婆媳关系）》用心理学知识解答媳妇及准媳妇们最关心的问题：为什么第一次见面婆婆就看我不顺眼？如何与爱挑剔的婆婆相处？如何与“恶习缠身”的婆婆相处？婆婆在家里跟自己争当女主人该怎么办？如何调教婆媳间的“夹心层”——老公？……《婆媳关系心理学（100个心理小战术教你搞定婆媳关系）》由王瑶瑶编著。

作者简介

北京大学应用心理学研究生毕业，获心理学硕士学位。长期从事婚姻心理咨询的专业工作，经常主持心理学培训和讲座。她也是一位颇具网络人气的家庭关系处理专家，在各大网站开辟的探讨婆媳关系心理和两性心理的专栏，点击量过千万。

目录

序言：难道婆媳真是天敌？

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”

第二节 首因效应——第一次就给她留下好印象

第三节 角色效应——儿媳=母子血缘中的外人

第四节 蝴蝶效应——小细节决定大位置

第五节 破窗效应——谨防“破窗”暗示，及时修补关系

第六节 吸引力法则——你的魅力也能吸引婆婆

第二章 怎么和爱挑剔的婆婆相处

第一节 宽容定律——以宽容赢得家的和谐
第二节 奥狄思法则——退一小步可能就会进一大步
第三节 冷热水效应——先试试“冷水”再给她“热水”
第四节 海格立斯效应——以牙还牙是最糟的处理方式
第五节 瀑布心理效应——小心一句话激起“千层浪” 序言：难道婆媳真是天敌？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” 第二节
首因效应——第一次就给她留下好印象 第三节 角色效应——儿媳=母子血缘中的外人
第四节 蝴蝶效应——小细节决定大位置 第五节
破窗效应——谨防“破窗”暗示，及时修补关系 第六节
吸引力法则——你的魅力也能吸引婆婆第二章 怎么和爱挑剔的婆婆相处 第一节
宽容定律——以宽容赢得家的和谐 第二节 奥狄思法则——退一小步可能就会进一大步
第三节 冷热水效应——先试试“冷水”再给她“热水” 第四节
海格立斯效应——以牙还牙是最糟的处理方式 第五节
瀑布心理效应——小心一句话激起“千层浪” 第六节
自己人效应——你把她当母亲，她就把你当闺女 第七节
投其所好定律——迎合她的喜好，就会受她欢迎第三章 婆婆偏爱老公，我像是多余的
第一节 古德曼定律——倾听也是一种沟通方式 第二节
排他心理——追本溯源破解婆媳隔阂 第三节 同性相斥法则——为什么两个女人互相排斥
第四节 不值得定律——避免“不值得”观，你的态度会影响婆婆 第五节
踢猫效应——生气时“踢猫”，会激发更大的矛盾 第六节
定势效应——婆婆的心理定势影响了她对媳妇的态度第四章 孩子争夺战 第一节
独占欲心理——孩子可不是谁的“私有者” 第二节
投射效应——杜绝坏情绪投射在亲情里 第三节 嫉妒心理效应——嫉妒，是人的本性
第四节 鱼缸法则——孝顺不等于全透明的生活 第五节
韦奇定理——在照顾孩子的问题上有主见 第六节
犯错误效应——小小的错误反而会赢得婆婆的喜爱第五章 我家婆婆爱吵架 第一节
南风法则——以温暖化解家里的严寒 第二节
拍球效应——吵架就像拍皮球，越用力弹得就越高 第三节
淬火效应——无法解决的矛盾不妨冷处理 第四节 马太效应——恶性循环最终就是死结
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第六章
六十岁的婆婆像个孩子 第一节 马斯洛需求3——婆婆撒娇实际是寻求依赖 第二节
归因偏差——婆婆认为那些错不是她导致的 第三节
缄默效应——没让婆婆满意，她就不说话 第四节 从众效应——理解婆婆的“随大流”
第七章 怎么和“恶习缠身”的婆婆相处 第一节
得寸进尺效应——有了第一次就会有第N次 第二节
态度效应——你的态度决定婆婆对你的态度 第三节
贴标签效应——“爱唠叨”与“总操心”的标签 第四节
三明治效应——赞美他人以达到委婉批评的效果 第五节
潘多拉效应——越不理婆婆，她会越让你不喜欢 第六节
鸟笼效应——猜忌，有时就是一只“鸟笼” 第七节 互悦机制——婆婆喜欢爱她的人
第八章 一山不容二虎，家里只能有一个女主人 第一节 换位思考定律——假如你是婆婆

第二节 圆桌效应——“圆桌会议”，人人平等 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 第四节
布里丹毛驴效应——用心接纳婆婆，何必犹豫不决 第五节
流言的心理效应——听说她是厉害的坏婆婆第九章 调教婆媳间的夹心板——老公 第一节
俄狄浦斯情结——理解男人的恋母情结 第二节
皮革马利翁效应——激励会让男人朝着你期望的方向走 第三节
暗示效应——婉转的语言带来意外收获 第四节
跷跷板定律——教他懂得“一高一低”的平衡术 第五节
毛毛虫效应——为什么男人相信他妈妈的话第十章 和婆婆日久生情的法宝 第一节
移情效应——爱老公，就要善待他的家人 第二节 利他主义——你今天为她做了什么
第三节 视网膜效应——你身上有优点，婆婆怎么会没有呢？ 第四节
食盐效应——需要的，便是最好的 第五节
通感效应——你听到的不一定是真的，要用心体会 第六节
赞美效应——千穿万穿马屁不穿 第七节 刺猬效应——适当的距离才会产生美
[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

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。

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)