

自律的孩子,父母都掌握這三個心理學知識

有3個經典心理學效應,對於培養孩子的自律非常有幫助。

一 霍桑效應

在美國芝加哥的郊外,曾有一個叫霍桑的工廠。那里的各項制度都非常完善,但工人們卻對工作有很多不滿,工廠的業績很不理想。?後來,哈佛大學心理學家率領團隊,在這座工廠里進行了一系列的實驗研究。?其中,研究小組挑選了十幾名女工參與實驗,驚奇地發現,無論是提高還是降低福利,她們的工作效率都會提高。?深入調研之後發現,被選中參與實驗的榮譽感,特別是研究人員對她們尊重和關注,不是管理人員的指揮命令,是這些女工努力投入工作的動力。?這就是心理學名詞“霍桑效應”的由來。?它表明,當人們得到外界的積極關注時,往往更容易改變自己的行爲,表現得更加出色。?霍桑效應的啓示就在于,要在孩子的行爲中,逐漸淡化指揮者的角色,蛻變爲旁觀者。我們的關注,提供孩子努力表現好的動力;我們的尊重,又給予他自主行動的空間。

二 超限效應

“都跟你說了100遍,玩完玩具要收拾好!”

“你怎么老是這麼磨蹭,快點!”
“跟你說多少遍了,你怎么還這麼粗心。”

.....

這些話聽着是不是很耳熟?爲啥說了100遍的話,孩子還是不放在心上?其實,有可能你是“栽”在了超限效應上。

“超限效應”是指由於刺激過多、過強或作用時間過久,從而引起心理極不耐煩或逆反的心理現象。

相傳大作家馬克·吐溫就親身經歷過這種情境:有一天,馬克·吐溫在教堂聽牧師演講。最初,他覺得牧師講得感人肺腑,準備多捐點錢。過了10分鐘,牧師還沒有講完,他不耐煩了,決定只捐點零錢。又過了10分鐘,還是沒有講完,於是他決定一分錢也不捐。

看完這個小故事,是不是多多少少能找到點自己和孩子的影子?大人經常以爲,說了很多話,就是溝通了,其實都是他們自己講,孩子到底有沒有聽進去,他們不管,只要他們有講,

就好了。

在教育中,一句話重複一百遍不會成爲真理,而真理重複一百遍卻可能就會成爲一句廢話。

有研究發現,批評發生的最初幾分鐘,孩子是容易聽進去的。但隨着時間的推移,孩子會逐漸進入“左耳進右耳出”狀態。

這是因爲孩子在無意識中開啓了“心理屏蔽功能”,以避免大腦加工太多負面情緒和信息。

三 登門檻效應
一口吃不成胖子,自律也不能一步登天。孩子一上學,自律的重要性立現。其中,專注能力最爲重要,也最讓家長們操心。上課、寫作業,坐都坐不住,何來效果和效率?

心理學上的“登門檻效應”源于美國心理學家弗里德曼和助手做的一個實驗。在實驗中,研究人員先到各家各戶向主婦們提出一個小要求,讓她們在一份“呼籲安全駕駛”的請願書上簽名。大部分主婦們覺得只是簽個名而已,很簡單。

兩周以後,研究人員重新找到這些主婦,問能否在她們的前院立一塊寫着“謹慎駕駛”的警示牌。結果顯示:

先前在請願書上簽過名的大部分都會同意立警示牌;沒有簽過名的主婦,只有不足17%的人接受了這一要求。在實驗中,一開始的“簽名”就是第一個門檻,這個門檻邁過去之後,第二個“門檻”樹立警示牌就比較容易跨過去。

弗里德曼認爲,在一般情況下,人們都不願接受難度較高的要求,因爲它費時費力,還不容易成功。相反,大家都樂于接受難度較小的、較易完成的要求。而在接受了較小的要求後,會更容易接受較大的要求。

帶娃時運用好這個效應,就會輕鬆很多。與“一口吃成大胖子”相比,“登門檻”這種“潤物細無聲”的育兒方法是一種更理性、更有智慧的方法。

總之,管理的對象,最重要、最難的是人。雖然不能把所有的方法照搬到教養孩子上,但有些思想是相通的。比如,今天分享的霍桑效應、超限效應等等。伴隨孩子的長大,家長的角色也要隨之變化,從事無巨細指導的教練員,向把握大方向、放權的領航員演變。(文:川媽 Lucky)

換包裝背後的玄機



20世紀40年代後期,速溶咖啡作爲一種方便飲料剛剛進入美國市場。速溶咖啡方便快捷、省時省力,價格也適中,生產者和經營者認爲,這款新產品一定會受到消費者的廣泛歡迎。然而,讓他們意想不到的,速溶咖啡上市後卻無人問津,大部分家庭主婦並不買賬。

營銷人員調查用戶反饋後發現,原來家庭主婦們認爲,購買速溶咖啡的人一般是懶惰的、不稱職的主婦,而且因爲速溶咖啡沖泡起來太容易,他們覺得其味道一定比研磨咖啡的差。但是當營銷人員追問時,卻沒有人能說出速溶咖啡和用咖啡豆研磨而成的咖啡在味道方面到底有什么不同。

怎么改變人們對速溶咖啡的印象以及潛在的心理?生產商們想了很多辦法,包括精確廣告定位,加大宣傳力度,等等,不過收效甚微。這時,有人提議,給速溶咖啡換一種包裝,讓方便快捷的速溶咖啡變得不那么“方便”。生產商決定試一下,他們修改了包裝,取消了塑料包裝,改成了要用罐頭刀才能打開的金屬罐子,而且這種金屬罐子開起來比較麻煩。

令人驚訝的是,自從換了包裝之後,速溶咖啡竟然很快打開銷路,被很多家庭主婦添加到購物清單里。對此,速溶咖啡的生產商笑着說:“同樣的咖啡粉,分別裝在塑料包裝和鐵罐里,消費者卻感覺第二種咖啡的味道更好,更像研磨出來的味道。所以,更換鐵罐的包裝,其實是反向利用了人們覺得偷懶沒好貨的心理,增加了打開的難度,卻提陞了用戶感受。”

一定要有反饋

人在很多情況下會高估自己的知識。我們以爲自己知道,其實不知道。如果一個學生把教科書里的東西看過好多遍,每次看的時候都感覺看得很明白,他會認爲自己已經掌握了,可是一旦考試就發現自己並沒有真正理解。其實把一本書看好多遍,只是讓我們對這個東西“熟悉”,而熟悉並不等於理解。想要真正理解,唯一的辦法是考試和測驗。這就是反饋。沒有測驗,你擁有的知識只是幻覺。

自己對自己的看法,與別人對自己的看法,很可能非常不同。“當局者迷,旁觀者清”,我們需要一個旁觀者來指出我們自己注意不到的錯誤。

現代科研體系中公認的最重要的一條反饋措施,叫作“同行評議”。假如你有一個科學發現,也寫好了論文,但不管你這個人的名氣有多大,編輯有多么信任你,也不可能立即發表你的論文。編輯一定會找到一個或者幾個跟你在同一領域的專家——這些專家的名氣可能不如你——讓他們先私下審讀一下你的論文。他們會提出各種各樣的意見,從研究方法問題到語法問題等。審稿通常是匿名的,有時候審稿人提的意見實在無理,作者可能會感到非常惱火。

作爲一個科研工作,者,我既寫論文,也給他人審稿。我注意到一個

非常有意思的現象:哪怕只有一個審稿人,雙方往來只有一次,也能讓一篇論文提高不少。仔細想想,這其實有點奇怪,因爲論文投出去之前作者往往已經修改了多次,而且通常是幾個作者合作,每個人都要反復地看。可即使這樣,審稿人仍然能提出過硬的意見,讓你非得再修改不可。這是

FBI 爲什麼把談話安排在下午

FBI探員通常會將被調查人員的約談時間安排在下午,其實在下午進行約談也是探員們爲約談對象設下的一個“時間陷阱”。美國聯邦調查局的研究人員發現,到了傍晚,人們的緊張感或自製力都變得鬆懈,往往會不經意地將秘密說出來。

這種情況,在超市或市場的經營中也能看到。通常很多超市和商場都會在傍晚的時候打出特價或半價銷售的牌子來吸引顧客。很多人認爲,超市或商場是因爲害怕自己的食品當天晚上賣不出去才做出此種行爲。其實,原因並非如此簡單。降價只不過是吸引顧

客來商場和超市的一種手段,他們是想利用消費者在傍晚自製能力的下降而達到刺激消費的目的,以使顧客多購買一些其他的東西,哪怕是多餘的商品。



(接上期)心理學的暗示效應告訴我們,父母的否定、打擊、批判,會給孩子消極的心理暗示,並轉化爲孩子“內在的批判聲音”,形成強大的“反自我”意識。

他們會習慣性地自我批評和否定,覺得自己一無是處,即便成年後批判你的那個人已經不存在了,這種批判態度還會保留在心里,時常苛責自己。

正如蘇珊·福沃德教授在《中毒的父母》一書中說:“小孩總會相信父母說的有關自己的話,並將其變爲自己的觀念。”

所以,你隨意的幾句話,卻是孩子心目中最扎心的評價,孩子的生活積極還是負面,全在父母一念之間。

四.你的肆意批判,將葬送孩子一生

知乎上有一個問題:被父母罵得想自殺是種什么體驗?其中高贊回答讓人痛心且絕望。

“在我傷心難過得哭到虛脫的時候,父母卻看着我說:發什么神經。”

心理學家武志紅說:“語言暴力有可能會變成一把兇器。”

除了上述提到的懦弱自卑型人格,語言暴力還有可能把孩子推向另一個極端。就是把情緒轉化爲強烈的攻擊性,殺自己,或者殺別人。

2014年,謝勇導演的戛納國際創意節銀獎作品《語言暴力》,就講述了語言暴力和暴力傷害的關係。影片中,他採訪了瀋陽市少管所的幾位少年犯。他們從小被父母語言暴力對待:

“豬腦子”“廢物”“丟人”“你怎么不去死”。

在多年的謾罵和埋怨中,這些孩子受盡

了心理上的折磨。他們長大後變得暴戾、心狠手辣。有搶劫賭場,開槍殺人的;有用斧子,砍死對方的;還有用水果刀,見人就捅的。

有調查顯示,40%以上的青少年罪犯,都遭

語言暴力,到底有多可怕?(下)

受過父母語言上的傷害。這些孩子的父母用一句句暴力語言將孩子的未來斷送,也給其他人、其他家庭帶來不可逆轉的傷害。

有人說,這些孩子扎在別人身上的兇器,是父母親手遞過去的。你的不假思索,卻葬送了孩子的一生。

五.正確的溝通,都是非暴力的

很多時候,培養一個健康的孩子,遠比修復一個破損的成人容易得多。每個孩子都希望得到肯定、認可,特別是來自父母的。當父母懂得考慮孩子的感受,多一些接納和愛的時候,孩子必然能夠更加積極面對生活。

著名心學家馬歇爾·盧森堡在《非暴力溝通》一書中,就提到了一種和諧的親子溝通方式:

1、觀察

觀察,是非暴力溝通的第一步。父母要對



孩子們的行爲進行仔細觀察,說出觀察的結果。做好觀察的第一步就是不要對孩子的行爲下定義。

比如當老師告訴父母孩子沒交作業,不要

“你怎么又不寫作業了?”
只要父母對孩子的行爲有評判,就會引起孩子心中的逆反情緒。

不帶評論的觀察是,“你爲什么不寫作業?”這是客觀的疑問,孩子就會說出,因爲作業太難、太多,或者不喜歡老師等原因,父母就可以進行下一步的教育引導。

2、感受

不少父母喜歡急于求成,卻忽略了孩子的心情。比如,父母叫孩子打掃房間,孩子有情緒,灑了一地的水,就會對孩子說:“你怎么這麼笨,這點小事都做不好?”

這對孩子的感受是極大的傷害,也許孩子只是想偷懶,卻被冠以笨、無能的標籤。

這個時候,父母和孩子都應該說出各自的感受,父母是爲了鍛煉孩子的自主能力,教育孩子不要那么懶,要是孩子還是不願意,態度

可以適當強硬點,但不能胡亂指責。

3、瞭解感受產生的原因

大部分父母聽到一句不中聽的話時,會有三種反應選擇。比如當孩子對媽媽說:“媽,你做的飯不好吃。”

第一種是憤怒,“辛辛苦苦給你做飯,還敢嫌棄飯難吃。”

第二種是推脫,指責對方。“那我不做了,你們自己做吧。”

第三種是用心體會和瞭解孩子們的需要,看看孩子是不是不舒服,如果一切正常,就要考慮提高一下自己的烹飪技術了。?

父母不要總是意氣用事,多通過溝通來發現孩子的真正需求。

4、提出具體的要求

清楚地告訴孩子,希望他們做什么。比如孩子出門磨蹭,媽媽通常對孩子說:“你能不能快點呀,總是磨磨蹭蹭,每次都得催你,讓人等你。”

這不是具體的要求,而是一種變相批評,也是一種利用孩子內疚心理的道德綁架。孩子一般聽到這些,會有很強的逆反心理,繼續慢慢悠悠。在這種情況下,媽媽應該對孩子說:“我們快要遲到了,五分鐘後出門吧。”這才是對孩子提出具體的要求。

與孩子進行良好溝通,從來不是一件容易的事,畢竟孩子和父母有着多年生活經驗的差距。很多在父母看來很容易事情,對孩子來說卻非常困難的。這就需要父母多一些耐心,認真觀察孩子的行爲,仔細感受孩子的心理,分析其原因,然後對孩子提出具體的要求。

當你做到了以上幾點,就會發現,孩子並非不罵不成材,春風化雨的教導,也同樣能使他茁壯成長。