

孩子听话诀窍

—— 逆反心理与家教

刘宗粤 著



重庆大学出版社

孩子听话诀窍

——逆反心理与家教

刘宗粤 著

重庆大学出版社

(川)新登字020号

孩子听话诀窍
——逆反心理与家教

刘宗粤 著

责任编辑 郭昌渝

*

重庆大学出版社出版发行

新华书店经销

重庆九宫庙印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 1/32 印张: 5 字数: 108千

1992年10月 第1版 1992年10月 第1次印刷

印数: 1—20000

标准书号: ISBN 7-5624-0583-2
 G·40 定价: 2.60元

(川) 新登字020号

孩子听话诀窍
——逆反心理与家教

刘宗粤 著
责任编辑 郭昌渝

*

重庆大学出版社出版发行
新华书店经销
重庆九宫庙印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 1/32 印张: 5 字数: 108千
1992年10月第1版 1992年10月第1次印刷

印数: 1-10000

ISBN 7-5624-0583-2

标准书号:

G·40 定价: 2.60元

内 容 提 要

本书围绕“孩子为什么不听话”和“怎样使孩子听话”等家长普遍关心的问题，系统地介绍了孩子的逆反心理及具体的家教艺术，可操作性强，新颖独到、通俗易懂，适用于初中文化程度以上的读者，亦可作为有关的培训教材。

目 录

1. 谁对, 谁不对? ——代序…………… (1)
2. 马克·吐温为什么偷盘子里的钱?
——超限逆反…………… (6)
3. 当心另外一支“飞去来器”!
——情境逆反…………… (11)
4. 小玲为什么把衣服扔到母亲脸上?
——平衡逆反…………… (16)
5. 我已经“脱掉脐带做大人”!
——自主逆反…………… (21)
6. “狼来了”与“烽火戏诸侯”
——信度逆反…………… (27)
7. 家庭教育中经常上演的“独幕剧”
——归因逆反…………… (32)
8. “你们硬说我谈恋爱, 我就偏谈!”
——评定逆反…………… (37)
9. 警惕“潘多拉效应”!
——禁果逆反…………… (41)
10. 一双冰鞋引起的“情感教育”
——“诉诸情感”法…… (46)
11. “黑珍珠”成长的一段轶闻
——“理性逼入”法…… (51)

12. 哄孩子睡觉有“绝招”
——“暗示诱导”法……（56）
13. “心理名片”与“登门槛术”
——“认同层递”法……（63）
14. 聪明的小佳为什么自认“没出息”？
——“标定激励”法……（69）
15. 刘莎最怕“一……二……三！”
——“心理震慑”法……（75）
16. 古殊纳教授的“赏罚分明治疗法”
——“强化”概述……（82）
17. 建议父母做这样的实验——
——“奖励强化”法……（86）
18. 打，还是不打？
——“惩罚强化”法（一）
……（90）
19. 哪种情况下打？怎样打？
——“惩罚强化”法（二）
……（96）
20. “出气阀”——“安全阀”
——“宣泄疏导”法……（104）
21. 面对孩子的攻势，岿然不动
——“衰减消失”法……（112）
22. “睡眠效应”与“时间差异术”
——“延缓反省”法……（117）
23. 读者，警惕你身边的“雷达”！
——“模仿导向”法……（123）

24. 在楚国人中间能学好齐国话？
——“社会助长”法……（128）
25. 心理剧：让孩子扮演父母的角色
——“行为训练”法……（132）
26. 粉红色提醒孩子：“听话，别闹！”
——“物理环境”法……（138）
27. 行为心理学家法斯特的“力量游戏”
——“空间位置”法……（144）
28. 使孩子听话的“魔杖”
——“语言沟通”法……（149）

1. 谁对，谁不对？

——代序

向读者致敬！和各位一样，本书的作者也是一位家长。我们都有理由认为，子女的家庭教育是我们最为关注的问题之一。苏联心理学家曾经统计过：到“家庭心理咨询中心”去的人，所提的问题十有七八与子女教育有关；而到婚姻登记机关去申请离婚的夫妇，很多则是因为“对子女教育意见分歧”，导致家庭破裂的。子女的家庭教育的确是一件大事，实际上，它也不仅仅是一家一户的私事，而是与社会息息相通，与国家命运紧密相连的，因为，家庭是社会的天然细胞。十九世纪著名的教育家福禄拜尔甚至认为：国家的命运与其说是操在掌权者的手中，倒不如说是掌握在父母的手中。我国古代也从来都是把“齐家”作为“治国”的根本之道的。

家庭教育中，最为普遍也最为尖锐的问题是什么？想一想。哦，当然是——“他们不听”。孩子为什么不听话呢？怎样才能使他们听话？这正是本书所要探讨的中心问题。且慢，我们知道，任何父母对于子女教育都有着自已的“理论”，甚至是整套的，比如：“不听？哼，老子……”因而，他们很可能对本书不屑一顾。但是，如果你耐着性子

读完全书。我相信，你是会修正或者充实自己的理论的。

本书试从心理学的角度来分析有关问题。心理学？唉，我一听见甚么“学”就头疼。这可用不着担心，读者，我们并不打算涉及高深莫测的理论。本书将尽量通俗地介绍有关知识，使之更接近实际的社会生活，（生活本身就是一本书）；本书也将着重介绍一些具体的方法和技巧，使之更接近实际的家庭教育，（教育本身也是一本书）；此外，本书也将更多地选用一些生动的实例，其中，很可能有我们自己所经历过的，（我们自己也是一本书）；可以说，具有一定文化的父母都能读懂它。事实上，心理学应该是人们最有发言权的一门学科了，因为，我们每个人所产生的心理体验以及我们所观察到的心理效应，都可以成为评价有关理论、方法和技巧的依据；也就是说，我们每位读者都有权作为“裁判”，来评价本书是否具备可读性和有效性。

让我们回到正题上来。我们总是抱怨孩子不听话，而孩子们也在抱怨。为此，社会心理学家克特·汉克博士收集了“父母的话”，也收集了“孩子的话”。请大家作为裁判，先评价一下，父母与孩子谁对，谁不对？

父母的话：

- 每次要他们做点事，他们就磨洋工，事情总是做不好。
- 叫他们倒垃圾，就心不甘情不愿，和朋友玩耍却浑身是劲。
- 他聪明，就是不肯好好用功。
- 尽结交些令人担心的朋友。
- 如果不叫醒他，他会睡到中午都不起床。

- 为什么他们不能学学我们的样子？
- 他对客人粗鲁无礼。
- 整理自己的卧室有什么大不了的，真懒惰！
- 看我忙着做晚餐，也不晓得张罗张罗碗筷。
- 他们的小聪明令我寒心。
- 他从来不告诉我他在想什么，也不告诉我他的感觉。
- 他们忘了我们也曾经年轻过。
- 他们有喜欢花钱的嗜好。
- 他们以为东西轻易就可以到手，不知道要花我好几年的

功夫！

- 他们不是不能做事，只是从来不用心。
- 一天到晚打打闹闹，真是烦死人。
- 他以为我的东西就是他的。
- 我不在乎他们用我的东西，但为什么用完后不归还原

处？

- 他说我把他当作小孩子，但他的表现的确不象大人。
- 他说不用我们管，结果出了事又要我们出面。
- 他们总是与父母顶嘴。
- 我真不知道他们心里想的什么。
- 为什么他总是 不想上学，做功课就头疼。
- 他们总是得寸进尺。
- 他们总是想惹你生气。
- 当他们无所事事时，当父母的就有麻烦了。
- 他们撒谎，甚至偷家里的东西。

孩子的话：

- 让我用自己的方式生活。

- 他们怎么知道我心里想的什么。
- 说教，又是说教！
- 我愿意帮忙，但你从来不开口要我帮助做家务。
- 为什么父母就一定比我高明！
- 他们总是无缘无故地发脾气，唠叨。
- 房间不整洁有什么大不了？
- 我又没惹谁，为什么你总是要让邻居有好印象，怕得罪他们。

• 总是在看电视的时候吩咐我做这做那，为什么不能等一会。

- 为什么你们不睡觉，却叫我去睡觉？
- 为什么不让我们看我们喜欢的电视节目？
- 你从来不喜欢我的朋友。
- 为什么总是批评我这不对，那不对？
- 上学很累，我没有时间做家务。
- 我会做的，但为什么一定得现在做？
- 你有那么多衣服，穿双你的袜子有什么？
- 我爸爸从来不陪我们，只知道和朋友打麻将。
- 你以前读书的成绩也不见得比我好，为什么我没有及格就象犯了滔天大罪？

• 你并不了解我们！

• 你并不真正关心我，只是做做样子而已。

• 为什么不信任我！

• 我爸爸妈妈整天神经兮兮，调查我做什么，和什么人来往，什么时候回家，真是烦死人了。

- 整天都说我的不是，我就没有一点好处？

• 你们总是偏心！

了解父母和孩子们在抱怨什么，这很有必要。那么，父母与孩子谁对，谁不对呢？答案是：都对，也都不对；至于明确的答案，读了后面的章节自有分晓。³³从上述抱怨中，我们可以看出，一方面既有孩子的问题，另一方面也有父母的问题；也就是说，既有应该教育的问题，也有应该如何教育的问题。经常的情况是：当我们有充分的理由要求孩子“听话”时，他们却偏偏不听，甚至故意捣蛋。逆反心理？是的，从习惯上，我们把这类现象称为逆反心理。逆反心理在国外也称为“飞去来器效应”，飞去来器是澳大利亚土著在牧羊时使用的木制器具，弯弯的，投出去后会自动地飞回原地。

逆反心理有多种类型，其诱发原因也有多种。在家庭教育中，各类逆反心理的诱发既可能与孩子有关，也可能与父母有关。分析并把握有关内容，我们才能明确地回答，在上述抱怨中，孩子与父母对在什么地方，不对在什么地方，也才能更为有效地解决“孩子为什么不听话”，“怎样才能使他们听话”这一类最为普遍也最为尖锐的问题。本书的主要内容就是用围绕着相关内容进行的。

让我们一起探寻其中奥秘……

2. 马克·吐温为什么偷盘子 里的钱

——超限逆反

小强放学回家了。他刚放下书包，就听见妈妈在厨房里叫他：“回来啦，作业做了吗？”“吃完饭就做。妈，你快烧饭吧，今天的作业可真多！”“别忘了做作业。”“哎。”

饭弄好了。小强刚端上碗，妈妈又叮咛道：“吃完饭就做作业，别忘了。”“不会忘。”小强回答说。

吃饭的时候，小强的爸爸回来了。“爸爸，我们今天学校开运动会，可热闹啦！”小强兴致勃勃地说。还没等他吃完，妈妈就打断话头：“快吃饭，待会还要做作业呢。”

“我知道。”小强不吭声了，默默地扒饭。

吃完饭，小强想先给鸟笼打扫干净后再做作业。鸟笼太脏，天气又热，怕鸟在笼子里受不了。等他刚放下鸟笼，就听妈妈说道：“摆弄鸟笼干啥？快做作业！”“就一会儿，误不了。”小强有些不快地回答说。

鸟笼打扫干净了。小强还想给鸟笼添点水。这时，厨房里又传来了妈妈的声音：“怎么还没有做作业啊！”“着什么急呀！”小强打心里感到有些厌烦：妈妈总是这么唠叨个没完。

小强刚把鸟笼挂好，妈妈从厨房里出来了，一看他还没

有做作业，火了：“你倒是说清楚，作业还做不做？”

——“我就不做！偏不做！”

这是怎么回事？是小强不对？可他本来是愿意做作业的呀，他不是还催妈妈快些烧饭吗？是妈妈不对？妈妈督促孩子做作业还有错？读者，在你的家庭中，很可能也发生过类似现象，是不是？这种现象可以称作“超限逆反”，是家庭教育中最容易诱发的一种逆反心理。

超限逆反是一种生理——心理的自卫本能，与高级神经活动的时相变化有关。同样的刺激物在强度过大，刺激时间过长时，容易引起对象在反应性质方面的改变。比如，你对一首乐曲很喜欢，抱有肯定的积极的态度，但如果播放这首乐曲的音量过大，或播放的时间无间隔地过长，从早到晚不绝于耳，你还会喜欢听吗？可能也会转而持否定的消极的态度吧。古希腊哲学家德谟克利特认为：“当人过度的时候，最适意的东西也会变成最不适意的东西。”我国也有这样的说法——“好菜连吃三天惹人厌，好戏连演三天遭人烦”。

超限逆反的诱发与机械的无时间间隔的“反复”有关。

一般认为，“反复”是增加说服力的有效手段。社会心理学的研究证明，个体和群体的心理的倾向之一，就在于容易接受反复传递的信息，因此，无论哪一类引导都需要反复进行，从而持续不断地刺激对象的态度结构，以保证引导的效果。家庭教育也属于引导之列，往往也需要反复进行。

“反复”的有效性主要表现在：1、增加信息的明晰度，使对象准确无误地了解信息的含义；2、增加信息的强度，以有效地引起对象的注意和记忆；3、提高信息的信度使对象联想到确立不移的事实；4、形成舆论压力，使对象

不得不作出相应的反应。在家庭教育中，有时候，为了向孩子明确或强调我们的要求，以提醒他们引起注意或加深印象，都可以采用反复的途径。

然而，反复也并非“万验灵丹”。当它被作为一种无条件的手段被盲目滥用时，不仅可能不起作用，甚至还会产生负作用，诱发超限逆反。

在社会生活中，我们经常可以观察到这类现象：当反复的频率超过一定限度时，就会引起人们在高级神经活动过程方面的时相变化，那些本来能够使对象产生积极反应的信息刺激却引起了相反的消极反应。在一次演讲会上，一位演讲者引用了夏明翰烈士的就义诗：“砍头不要紧，只要主义真；杀了夏明翰，自有后来人。”听众听后很感动。然而，当后面的几位演讲者也争着重复这首诗时，听众的态度却起了变化，有的人甚至嘲笑道：“这些人比国民党还残忍。国民党只砍了夏明翰一次头，而他们在短短的一个上午就砍了他六七次头！”我们都熟悉鲁迅小说《祝福》中的主人公祥林嫂。祥林嫂的儿子阿毛被狼叨走后，她悲痛欲绝，逢人便诉说自己的不幸。开头几次，人们还抱着深切的同情，甚至还陪她掉泪，但后来，人们就变得不耐烦了，甚至还采取嘲弄、讥笑的态度。

小强态度的变化不就是由反复“唠叨”所引起的吗？

反复要避免负作用，重要的条件之一就是信息的重复率不能过高。同时还应该有一定的时间间隔。信息重复率过高，缺乏应有的时间间隔，就会导致信息缺乏对比度，反而降低对象对信息的注意“入芝兰之室久而不闻其香，入鲍鱼之肆久而不闻其臭”即是指这类现象。许多父母都喜欢唠叨，但

往往越是唠叨，孩子就越是听不进去。这倒并非都是孩子不愿听，而是听惯了——“听”惯不惊，你的唠叨便成了耳边风，不被孩子所注意了。至于信息的重复率过高，导致孩子产生厌烦情绪而不愿听，这也不足为奇。（请原谅，这并不是我要有意偏袒孩子）事实上，即使是成年人也会产生类似的体验，不是吗？

反复要避免负作用，还有一个重要条件，那就是不能机械地重复。从教育心理学的角度看，反复意味着多次地向对象强调、阐述一定的立场、观点，而并非翻版式的重复传播（翻来复去就是那么几句话）；在保证信息具有足够的明晰度和强度的前提下，反复则应该有变化有发展地进行，否则，就容易形成过量的单一刺激，诱发超限逆反。在上面的实例中，小强的母亲翻来复去就是那么几句话——“别忘了做作业”、孩子能不厌烦吗？怎么办？方法多得很，比如，小强的母亲就可以采取“语言变形”或设置一定的情境进行“暗示”：

“小强啊，我给你兑了杯牛奶，待会做作业时喝。”

“作业本用完了没有？”

“今天老师布置的作业难吗？”

“妹妹出去玩，哥哥要做作业了。”

“别开电视！小强今晚要赶作业。”

.....

采取上述的“反复”，效果当然好得多。

反复也应该注意对象的心理距离。研究认为，只有当引导信息不容易被对象所注意时，只有当引导信息是对象所陌生的或不易理解的时，只有当引导信息与对象原有态度差距