

刘晓瑜◎编著

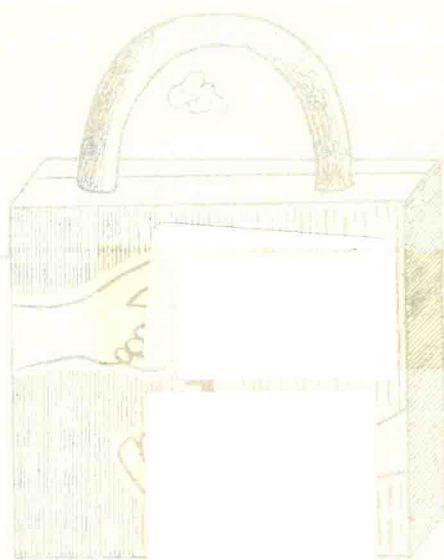
走进孩子的心灵



东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

刘晓瑜◎编著

走进孩子的
心灵



东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

长春

图书在版编目 (CIP) 数据

走进孩子的心灵 / 刘晓瑜编著. —长春: 东北师范大学出版社, 2015. 6

ISBN 978 - 7 - 5681 - 0918 - 5

I. ①走… II. ①刘… III. ①儿童心理学
IV. ①B844. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 130633 号

☐ 策划编辑: 王红娟 ☐ 封面设计: 中联学林
☐ 责任编辑: 包瑞峰 ☐ 内文设计: 中联学林
☐ 责任校对: 汲 明 ☐ 责任印制: 刘 兆 辉

东北师范大学出版社出版发行
长春市净月开发区金宝街 118 号 (邮政编码: 130117)

销售热线: 0431—84568122

传真: 0431—84568122

网址: <http://www.nenup.com>

电子函件: sdcbs@mail.jl.cn

北京天正元印务有限公司印装

2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

幅面尺寸: 170mm × 240mm 印张: 14 字数: 157 千

定价: 35.00 元

编 委 会

主 编：刘晓瑜

副主编：李 霞

编 委：殷 静 丛玉静 吕爱伟 刘晓静
王雪梅 宋 萍 宋彩鹤 刘美丽

序

温暖孩子的心灵

我认识一位年轻漂亮的女校长，她非常有思想，她就是山东省威海市文登区七里汤小学的刘晓瑜。她曾给我讲过这样一件事：在校园里，一位教师在批评一个学生：“你看看你，你知不知道自己做错了？知道你还犯错？我和你说过多少次了，不能那么做，为什么不听老师的话？”“这么淘气，真是冥顽不化！”……在老师的批评下，孩子流下悔过的眼泪，回到了教室。刘校长说，看到这一幕，她感到很伤心。作为校长，她知道老师们的良苦用心，可是为什么老师们的心是热的，而说出来的话却是冷冰冰的呢？如果老师能沉下心来，俯下身去真诚地和孩子沟通，和孩子一起分析犯错误的原因，以后怎样避免犯同样的错误，和孩子耐心地促膝而谈，会不会更有效果呢？

听了刘校长的讲述，我也有同感。于是，我们进行了深入的交流并很快达成共识：冷冰冰的说教对于一个对这个世界有着无限憧憬的孩子来说，太没有诱惑力和说服力了。教育不应该是硬性说教，而应该带有爱的温度。如果把语言加加温，运用更科学的方法，那便会更容易走进孩子的心灵。刘校长应允我说，她回去后，一定要在教育方法上多下功夫，一个温暖孩子心灵的工程

在这所学校拉开了帷幕！

一年过去了，刘校长带来了一部书稿，里面记录了发生在学校里的49个案例，每个案例都结合心理学上的心理效应进行解读。这本书既有心理效应理论方面的解析，又有身边真实的教育案例。知“心”方能激发孩子潜能，带着温度方能走进孩子的心灵，我被刘校长的这份教育情怀深深打动。

这本书分为“这样教育学生更有效”、“这样管理班级更轻松”、“这样对待孩子更成功”三个板块。其中的“登门槛效应”告诉老师们，不宜一下子对孩子提出过高的要求，而是应该先提出一个比过去有进步的小要求，让孩子“跳起来能摸得着”，当孩子达到这个要求后再通过鼓励逐步向其提出更高的要求，登的门槛会越来越高。

“罗森塔尔效应”给每一位班主任以启迪，暗示会对孩子产生无穷的魅力。对待每一个孩子要因材施教，多表扬鼓励，少指责埋怨。抓住闪光点会收到意想不到的效果。

“德西效应”引导每一位家长，鼓励孩子进步的方法很多，而提供机会让他们充分发挥才能和体现自身价值远比没有针对性的表扬更有效果。家长在表扬孩子时，要激发孩子发展的“内驱力”，使孩子关注自己的成长。

我在此处仅仅简单介绍了几个心理效应，书中详细介绍的大量心理效应，被时间证明着，被一个又一个鲜活的案例诠释着。无论是教师还是家长，打开此书，认真、细心品读，你一定会有很多收获。

为了给这本书作序，我特意在春天里和七里汤小学进行了一次“约会”。那是一所新改建的小学，地处泉涌奔流的七里汤地

下温泉之上，而学校里的教育正如同这温泉水一般将温润融入教育教学的每一个细节中，为学生的童年储存更多的能量。“做人晶莹剔透，做事水滴石穿”的校训、“上善若水 爱润人生”的校风、“海纳百川 润物无声”的教风、“乘风破浪 锲而不舍”的学风、“每一滴水都能折射出七彩光芒”的学校愿景、“聚滴成海 奔流不息”的学校精神，让校园里有了水一般的灵动。刘晓瑜和她的团队，能在这么短的时间内，让学校发生了翻天覆地的变化，着实令人感动，感动之余，钦佩之情油然而生。我真诚地希望刘晓瑜和她的“小伙伴”们，以水的宽厚沉淀德性，以水的灵动滋养生命，将学校建成学生个性充分发展、愉快学习的乐园，教师幸福工作的家园。

《长大不容易》是我之前写过的一本书。的确，长大不容易，这正是养育过孩子的父母的共同感慨。虽然长大不容易，但是成长有规律，就让我们一起带着爱的温度，开启一次温暖的“心灵”之旅，去倾听孩子的心灵之声，去品味心理学的妙趣，去领略“水润”的绵美，用爱、用阳光、用美好温暖孩子们的心灵，把孩子培养成财富。



2015年3月10日

卢勤，中国少年儿童新闻出版总社首席教育专家；著名家庭教育专家；著名的“知心姐姐”。

前言

心中永驻那一缕阳光

教师不经意的一句夸赞，竟让一个原本落后的学生暗下决心、奋起直追；

教师无心的一个微笑，竟让一个原本讨厌学校生活的学生爱上了学习；

父母一次善意的比较，竟让原本优秀的孩子心生嫉妒、倔强执拗；

父母一句宽容的安慰，竟让原本失去希望的孩子重燃梦想；

.....

人的心理变化非常微妙，很多人都觉得既神奇又高深莫测，要么敬而远之，要么猜测玩味。2009年，我有幸听了“知心姐姐”卢勤、芦咏莉、刘儒德、杨敏毅等教授的讲座，当神秘莫测的心理学以一种平民化的诠释入骨入髓的时候，我真有种相见恨晚的感觉。接下来的几年，我开始大量阅读教育心理学专著，获得了国家二级心理咨询师资格，并在教育教学和教学管理实践中运用心理学。当我用心读书了，发现可以做的有很多；当我用心实践了，发现存在的问题比想象的要多；当我用心反思了，才发现所有的问题都有解决的好方法。神奇的心理学，当你走近它，

你就会发现，她如同一位和蔼可亲的学者，平易近人、易于沟通。

其实我们每个人现在的一切，都可以在童年里找到它的影子。每个人的童年经历会对他的一生烙下挥之不去的印记。在学校里，在家里，一个人、一件事、一节课、一句话……交织在一起组成了孩子缤纷的世界。

当了校长之后，我发现自己就是孩子们的“大家长”，我希望每一个老师、每一个家长能蹲下来，走进孩子的心灵，倾听他们的心语。你会发现每一个孩子都是特别的，他们用稚嫩而天真的心灵感受着世间万物，对眼前的一切充满了新鲜感和好奇心，对所见与未见的一切均洋溢着热切的憧憬。同时，稚嫩纯真的世界也会有阴影，也会有不快，我们怎样做才能成为孩子成长中的太阳，让不同的小水滴都能折射出太阳七彩的光辉？

在思考之余，我意识到在高深莫测的心理学和微妙复杂的儿童教育之间，我们需要寻找到一个桥梁和一个纽带。于是，我便有了写本书的构想，将平实的想法和做法，真实的事件和情感，呈现给老师和家长。在与我校领导班子团队、骨干教师、家长委员会部分家长和众多良师益友的共同商榷反复探讨之下，全书的脉络逐渐清晰起来——

一个立意：让心理学更接地气。

一个核心：帮助教师和家长找到更实用的教育方法。

一个原则：让孩子快乐、健康地成长！

经过近一年的努力，《走进孩子的心灵》已经熠熠生辉。作为主编，我真诚邀请广大教育界同仁和家长抽出时间用心读一读这本书，或许您会有所收获。

敞开心扉，让身边的故事拉近彼此的距离；放飞心灵，让教育的智慧惠及每个蓓蕾；开启心路，让你我携手同行，心中永驻那一缕阳光。

刘晓瑜

2015年3月8日

目 录

CONTENTS

第一章 这样教育学生更有效	1
“随风潜入夜,润物细无声”,不经意处见匠心——登门槛效应	3
期待背后有奇迹——罗森塔尔效应	7
竞争激发潜能——鲶鱼效应	11
尊重个性,营造氛围——齐加尼克效应	16
好的方法,神奇的记忆丸——系列位置效应	20
晴雨藏心中——情绪效应	24
播洒阳光,温暖心田——软化效应	28
借我一对翅膀——通感效应	32
思维是从疑问和惊奇开始的——等待效应	35
新孢子的价值——狄德罗效应	39
兴趣和好奇心是探索事物的动力——禁果效应	42
教育无小事——蝴蝶效应	45
巧妙运用先入为主——沉锚效应	50
怒责之后莫忘安慰——近因效应	55

- 教育的艺术在于留白——空白效应 60
- 防微杜渐,亡羊补牢——多米诺骨牌效应 65
- 给予希望,绽放奇迹——安慰剂效应 70
- 让批评变得更可口——三明治效应 74
- 找准目标,合理定位——成败效应 78
- 顺其自然,柳却成荫——蔡格尼克记忆效应 82
- 不求最好,只求适合——布利丹效应 86
- 离成功一步之遥——半途效应 90

第二章 这样管理班级更轻松 93

- 合理分工,分享成果——搭便车效应 94
- 赏识塑造美丽——霍桑效应 97
- 人云亦云,三人成虎——从众效应 101
- 秩序约束行为——破窗效应 105
- 责任明确义务——责任分散效应 109
- 甘为人梯——贝尔纳效应 113
- “适应”如歌——心理定势 116
- 蹲下身子聆听——同体效应 120
- 榜样作用不容忽视——光环效应 124
- 以强促弱,精彩绽放——马太效应 129
- 取长补短,共同进步——木桶效应 132
- 温暖胜于严寒——南风效应 137
- 认清自我,展示才华——苏东坡效应 141
- 充满教育心智,打开心灵之窗——巴奴姆效应 144
- 用欣赏的眼光去发现——视网膜效应 148

第三章 这样对待孩子更成功 151

环境决定成就——泡菜效应 153

多“雪中送炭”，少“锦上添花”，不“画蛇添足”——贝勃定律 158

别以为自己一无是处——瓦拉赫效应 162

日月之光，相去甚远——月曜效应 168

咸淡须适宜——食盐效应 171

挫折是块垫脚石——淬火效应 175

一只脚岂能踏两只船——手表效应 178

给自己一个台阶——“酸葡萄”效应 & “甜柠檬”效应 182

适可而止，过犹不及——超限效应 186

拉近心灵的距离——亲和效应 190

善疏则通，能导必安——避雷针效应 194

量身定做的奖赏最美丽——德西效应 198

后 记 203

第一章

这样教育学生更有效

育才小学校长陶行知在校园看到男生王友用泥块砸自己班上的男生，当即制止了他，并令他放学时到校长室里去。放学后，陶行知来到校长室，王友已经等在门口准备挨训了。可一见面，陶行知却掏出一块糖果送给他，并说：“这是奖给你的，因为你按时来到这里，而我却迟到了。”王友惊疑地接过糖果。随之，陶行知又掏出一块糖果放到他手里，说：“这块糖也是奖给你的，因为当我不让你再打人时，你立即就住手了，这说明你很尊重我，我应该奖你。”王友更惊疑了，他眼睛睁得大大的。陶行知又掏出第三块糖果塞到王友手里，说：“我调查过了，你用泥块砸那些男生，是因为他们不守游戏规则，欺负女生；你砸他们，说明你很正直善良，有跟坏人作斗争的勇气，应该奖励你啊！”王友感动极了，他流着眼泪后悔地说道：“陶……陶校长，你……你打我两下吧！我错了，我砸的不是坏人，而是自己的同学呀！……”陶行知满意地笑了，他随即掏出第四块糖果递过去，说：“为你正确地认识错误，我再奖给你一块糖果，可惜我只有这一块糖了，我的糖没了，我看我们的谈话也该完了吧！”

陶先生的育人故事让我们思索：教育是什么？教育不是责备

和批评，教育是使学生自己醒悟、明理！陶行知先生曾说过：“真教育是心心相印的活动，唯独从心里出发，才能打到心的深处。”我们每天面对的是一群活生生的学生群体，他们每个人都充满了个性，有的生动活泼，有的文静内秀，有的外向开朗，有的拘谨谨慎，有的调皮，有的稳重……所以在教学中我们应用心施教、快乐施教、智慧施教，走进孩子的内心世界，做一名智慧型教师，用充满智慧的爱润物无声地浸润着每一个学生的心灵。

“随风潜入夜，润物细无声”，不经意处见匠心

登门槛效应



有个小和尚跟师父学武艺，可是他对于师父的训练要求却不感兴趣，存在厌倦和畏惧心理。于是师父给他一群小猪，让他放养。庙前有一条小河，每天早上小和尚要抱着一头头小猪过河，傍晚再抱回来。后来小和尚在不知不觉中练就了卓越的臂力和轻功。小猪一天天在长大，小和尚的臂力也在不断地增长，他这才明白师父的用意。

【解读】

心理学家认为，在一般情况下，人们都不愿意接受较高较难的要求，因为它费时费力又难以成功。相反，人们却乐于接受较小的、较易完成的要求，在实现了较小的要求后，人们才慢慢地接受较大的要求，这就是“登门槛效应”对人的影响。

【实验分析】

“登门槛效应”是美国社会心理学家弗里德曼与弗雷瑟在1966年做的“无压力的屈从——登门槛技术”的现场实验中提出的。实验中，他派人随机访问了一组家庭主妇，要求她们将一个小招牌挂在自己家的窗户上，这些家庭主妇愉快地同意了。过了一段时间，再次访问这组家庭主妇，要求将一个不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果有超过半数的家庭主妇同意了。与

此同时，他派人又随机访问另一组家庭主妇，直接提出将不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果只有不足 20% 的家庭主妇同意。

同类实验：实验者让助手到两个居民区劝人在房前竖一块写有“小心驾驶”的大标语牌。在第一个居民区，助手们直接向人们提出这个要求，结果遭到很多居民的拒绝，接受的仅为被要求者的 17%。在第二个居民区，助手们先请各居民在一份赞成安全行驶的请愿书上签字，这个很容易做到的要求，所有的居民都照办了。几周后，助手们再向他们提出竖牌的要求，结果接受者竟占被要求者的 55%。

研究者认为，人们拒绝难以做到的或违反意愿的请求是很自然的，但是他一旦对于某种小请求找不到拒绝的理由，就会增加同意这种要求的倾向，而当他卷入了这项活动的一小部分以后，便会产生自己是关心社会福利者的知觉、自我概念或态度，这时如果他拒绝后来的更大要求，就会出现认知上的不协调，于是恢复协调的内部压力就会使他继续干下去或做出更多的帮助，并使态度改变成为持久的。

不言而喻，前一组的家庭主妇同意率之所以超过半数，是因为在这之前对她们提出了一个较小的要求，而后一组的家庭主妇同意率之所以不足 20%，是因为在这之前对她们没有提出一个较小的要求。换句话说，前一组的家庭主妇的同意率之所以高于后一组的家庭主妇，是因为人们的潜意识里总是希望自己给人留下首尾一致的印象。