

你与孩子相对而坐，具备一种强烈吸引孩子的魅力吗？
如果你做不到，就努力去认识自己，勇敢地改造自己吧！

父母是孩子的一面镜子，
是孩子模仿的对象。你是根“草”，孩子就模仿成“草”；
你是个“宝”，孩子就变成了“珍宝”。
所以父母要坚定自己就是块“宝”。



父 / 母 / 教 / 育 / 经 / 典 / 读 / 物


超效亲子教育

父母是孩子最好的榜样

Chaoxiao Qinzi
Jiaoyu

袁海泉 著

父母教育
必读手册

 中国纺织出版社

父 / 母 / 教 / 育 / 经 / 典 / 读 / 物



超效亲子教育

父母是孩子最好的榜样

袁海泉 著

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

超效亲子教育/袁海泉著.

—北京:中国纺织出版社,2009.9

ISBN 978-7-5064-5758-3

I. 超… II. 袁… III. 家庭教育 IV. G78

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第102870号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:黄晓红

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

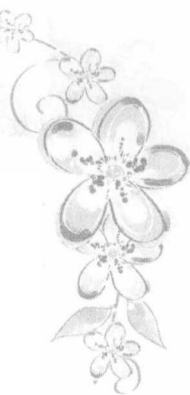
北京时事印刷厂印刷 各地新华书店经销

2009年9月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:150千字 定价:26.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



引言

自己是块“宝”，雕琢好自己，孩子自然好

引言 自己是块「宝」，雕琢好自己，孩子自然好

父母是孩子的一面镜子，是孩子模仿的对象。你是根“草”，孩子就模仿成“草”；你是个“宝”，孩子就变成了“珍宝”。所以父母要坚定自己就是块“宝”。

自己这块“宝”，需要精心雕琢、不断加工，然后在孩子面前才能呈现出“宝”的一面。那么，怎样才算是雕琢自己呢？

有一位母亲去拜访心理学家。她说：“我那儿子既不听话，学习成绩也不好。每次跟他说，你要好好学习，不好好学习就考不上重点高中，考不上重点高中就考不上重点大学，考不上重点大学就没一份好工作。可他呢，就像没听到一样，该怎样还怎样。”她擦了一下嘴边的唾沫星子继续说：“更可怕的是，他一开始还听得进我的话，后来竟不理我玩游戏了，我气急了……”这位母亲一口气说了50分钟，等她停下的时候，发现心理学家已经睡着了。她叫醒专家不满地说：“一个小时300元的咨询费，你竟然不听我讲，反而睡觉。”心理学家平静地说：“仅仅听你说话，你就应该付我300元的费用，要知道，这是倾听费。”心理学家抬高声调说：“家长与孩子交流，如果孩子对家长的话没有丝毫的兴趣，那说明家长的说教是失败的。”这位母亲哑口无言。心理学家继续说：“当你与孩子相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力。你的孩子就是你的客户，你连客户都吸引不了，又怎么可能向客户推销你的产品呢！”这位母亲一脸窘迫。“好好认识自己，努力改造自己，让自己有一点魅力。每当你与孩子交流时，先注意自己说





话的方式、语气,检查自己说话的内容是否吸引孩子,只有这样,才能把你的观念推销给孩子。”

看了这个故事,我们是不是应该思考一下。每当孩子听完你的说教,是不是也像心理学家说的一样,丝毫引不起孩子的兴趣。你与孩子相对而坐,具备一种吸引孩子的魅力吗?如果你做不到,就努力去认识自己,改造自己吧!

认识自己,改造自己,就是对自己的“深加工”。审视自己的教育观念,把它雕琢成有利孩子发展的新观念;审视自己的教育方法,把它雕琢成促进孩子进步的新方法;审视自己的行为,把它雕琢成孩子榜样的新行为。新观念、新方法、新行为就是你这块“宝”的内涵,就是教育孩子的“法宝”。

然而“加工”是要费力气的,甚至要经历痛苦和磨难。“雕琢”之前先做三件事,如这三件事情不做,只怕雕琢出来的不是真“宝”。

高强是个做事雷厉风行的军官,他有个儿子,小时很调皮。由于职业习惯,他总是习惯用命令的方式让儿子做事,儿子当然不乐意听从,结果父子俩常常争锋相对。

那是在2002年的一个雪天,高强领着儿子去郊外踏雪所发生的一件事,使他明白了应该如何与孩子相处。高强看着雪场上的儿子和小朋友相互追逐,用雪球打着雪仗,无论是打着别人,还是别人打着自己,儿子都咯咯笑个不停。不知过了多久,高强突然听到儿子的呼救声,迅速寻声跑去。他发现儿子被卡在两棵大树中间,动弹不得。高强两只手掐住儿子的腋下,使劲往上拽,不但没有拽出儿子,儿子疼得哭了。这时一个老头走过来,他弯下腰仔细地观察,然后又蹲在地上看。老头终于发现两个短粗的树枝卡住了孩子腰的上部,老头用手护住树枝的顶部,让孩子往下蹲,孩子轻松地出来了。

高强连说三个谢谢,可老头却说:“你这么高的个子,怎么就不知道弯腰呢?事情并不复杂,可你非要像被雪压折的树枝一样,坚挺不屈,怎么能救出你的孩子呢?”此时,作为父亲的高强忽然明白了一切。





弯下你的腰，是你要做的第一件事情。

不懂得弯腰，家长和孩子之间的隔阂越来越大，家长越来越生气，孩子越来越不听话。弯腰是一门学问，弯腰是一种心态，你总是高高在上，你总是不懂得谦虚，你总是不去学习，孩子怎么跟你沟通，怎么会养成虚心学习的习惯。

什么是沟通？就是疏通。把堵塞的沟弄通就是沟通。大家都捅过堵塞的水沟，水沟在地上，你捅水沟时必须蹲下，甚至趴在地上。如果你站着不肯弯腰，怎么可能把水沟弄通呢？而不弄通，水沟就会越堵越死。

孩子的问题就像堵塞的水沟，孩子涉世尚浅，他的问题自然是比较“低”的问题，可你高高在上，那看似简单的问题，你就很难弄通它。而弯下腰，我们的心态就变了，心态变了，态度就变了，态度变了，行为就变了，行为变了，生活就变了，生活变了，孩子就变了。

请弯下你的腰，养成虚心学习的习惯，接受别人的批评，容忍别人的误解，学会巧妙的沟通吧！

李啸天是一家大公司的总经理，公司经营的如火如荼，可是却领导不了他的儿子。他的儿子不仅学习成绩糟糕，而且有很多不良的习惯，甚至与社会上的不良少年混在一起。李啸天采取了很多方法，都没有什么效果，后来有人建议他去请教当地一位最著名的教育专家。

李啸天坐在专家的办公室，昂着头，跷着二郎腿，俨然一副总经理的样子。专家看着李啸天，没有说什么，而是将刚刚泡好的茶水倒入李啸天的杯子，杯子已满，他仍然向里倒，茶水从杯子里溢了出来，并从桌子流到了地上。李啸天看着溢出的茶水，实在忍不住了，说：“不能再倒了，已经溢出来了。”专家说：“你就像这杯子，里面的茶水已满，怎么可能容得下我的茶水呢？杯子里盛满了你的思想、你的观点、你的自傲，你怎么能听进我的话，更不要说听你儿子的辩解了。”

倒空你的杯子，是你要做的第二件事情。

我们的脑子里不也像这位总经理一样吗？里面装满了我们自己的观念，多





年的经验,认定的道理,让我们难以接受新的理念、新的方法,更难接受孩子的意见。所以我们对孩子经常说“我走过的桥比你走过的路多,我吃过的盐比你喝过的水多。”自然你懂得道理就不如我多,我怎么能听你的呢?

先把自己的思想清理一下,不要抱着老的观念、思想不放,然后你才能听进别人的建议,才能发现自己的不足,才能进行改进。

自己的“杯子”满在什么地方呢?

(1)急于表达。

每次不等孩子说完,家长就急于表达自己的观点。每次孩子才说一句,家长就教训起来没完。你不觉得是自己的观点、看法“溢”了出来吗?你不觉得“溢”出来的观点看法把孩子给“淹没”了吗?

有一次,小强跟妈妈说:“一次军事演习中,一颗炮弹偏离很远,炮弹落在农田里。”小强还没有说完,妈妈就开始说了:“你看那多危险,做什么事情马虎不得。就说你上次数学考试吧,错的5道题中4道是因为马虎。我平时让你认真一点,你就是不听……”妈妈一直唠叨了半个小时,小强一声不吭,心里烦死了。

其实小强往下说的话是:连长一看,这可坏了,会不会出人命啊!开着车就过去了。当兵的到地里一看,一个农民在那趴着呢。几个当兵的驾起那人就走。没想到那人说了一句话:“抓我干什么,偷棵白菜犯得着用炮弹轰我吗?”

(2)争执不下,强词夺理。

每当孩子的观点与自己相左时,家长就会据理力争。家长认为自己的观点是绝对地正确,既使是不正确,也要捍卫家长的尊严。这叫为尊严而战。

我的学生李京民对爸爸说:“爸爸,我觉得‘老虎屁股摸不得’这句话不对。”爸爸说:“谁说不对了,老虎屁股就是摸不得,要不你摸摸试试。”京民说:“我没事,我摸它屁股干什么。”“那还是摸不得吧。”京民说:“那为什么驯兽员摸它屁股没事呢?”爸爸大声说:“驯兽员摸的不是真正的老虎,都是纸老虎。”京民继续阐述自己的看法:“我认为只要和老虎处好关系,把老虎搞舒服,就可以摸它的屁



股。”爸爸生气地说：“你这孩子真是无理取闹，简直是煮熟的鸭子——肉烂嘴不烂。赶紧写作业去。”

家长的“杯子”太满，就容易倚老卖老，就不容易接受孩子的新见解、新观念。很多时候，孩子的想法很有道理的。

(3) 指责抱怨孩子。

为什么会指责抱怨呢？因为自己的“杯子”满满的，才会指责别人的“杯子”不满。俗话说“一瓶子不满半瓶子晃荡”。可既然家长的“杯子”是满的，又怎么会晃荡呢？原来“杯子”里不是实实在在的水，里面不仅有很多气泡，甚至还有厚厚的一层泡沫。这种虚“满”不仅响，反而响的更厉害。被假象所迷惑，一不小心就会洒出来。

要成为实实在在的“一瓶子”，就要去掉自己的气泡和泡沫，就要勇于接受新观念、新知识，就要不怕别人甚至是孩子的批评。

欧阳春在杂志上看到一则创新故事，说是美国有一家生产牙膏的公司，前十年的营业额都是蒸蒸日上，可从第十一年开始滑坡。于是董事会召开全国经理会议，商讨对策。会上一位年轻经理将一张纸条递给董事长，说如果公司采纳他的建议，就要付他5万元。董事长接过纸条阅毕后，马上签了一张5万元支票给那位年轻经理。

纸条上只有一句话：将现有的牙膏口扩大1毫米。就是这个建议，使该公司第十四年的营业额增加了32%。

欧阳春非常兴奋，将瓶口打开1毫米，一个小小的改变，竟会带来意料不到的效果。这真是太神奇了！儿子的问题十分头痛，如果每天将脑袋“打开1毫米”，那会怎么样呢？或许会柳暗花明又一村。于是欧阳春决定每天思考一个问题。

第一天，孩子为什么怕考试？有了，欧阳春迅速写了下来：一是我们给孩子的期望值太高，我们总希望孩子每次考试都有好成绩，他怎么可能成为常胜将军

引言 自己是块“宝”，雕琢好自己，孩子自然好





呢？太可笑了，要允许他失败，要给他以希望。第二，孩子一考不好，我们就阴云密布，愁容满面，眉头紧皱，唉声叹气，光这气氛都够压抑的了，他岂能不害怕。对，要改变这种气氛。

第一天的收获让欧阳春兴奋不已，他自言自语道：“‘脑袋’打开，茅塞顿开；灵光一闪，方法无限。谁把‘脑袋’打开，都能成为天才啊！”

将你的“脑袋”打开一毫米，是你要做的第三件事情。

年轻经理的聪明就在于将自己的“脑袋”打开了，欧阳春的感悟也是将“脑袋”打开了。由此可见，“脑袋”打开，就能积极地思考，就有很多新的方法，业绩改善，关系改善，生活改善，一切都随之改善。

把“脑袋”密封，只会使自己倒退。而将“脑袋”打开，当你面对新的观念、新的知识、新的方法时，你就会勇敢地去接受，大胆地去尝试，你就会有新的收获，孩子就会有新的发展，家庭就会有新的和谐。

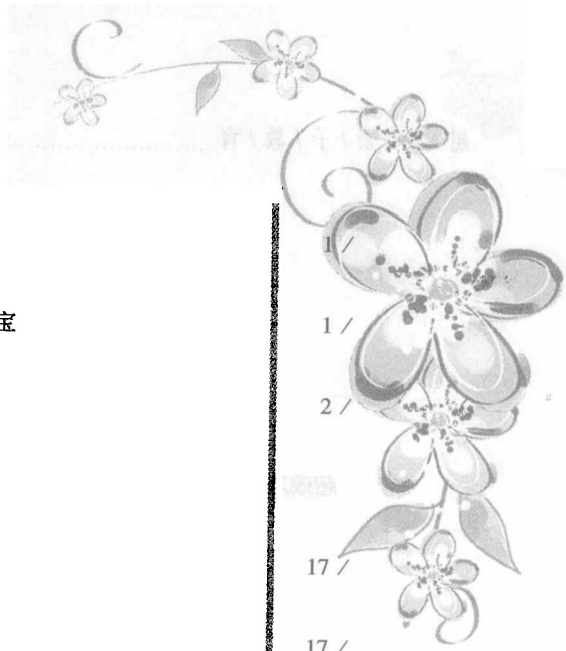
把“脑袋”打开，不但是接受新的思想，更需要积极地去思考。要知道，学会思考，问题自然少。

腰已经弯下，杯子已经倒空，“脑袋”正在打开，既然准备工作已经做好，那就跟我开始吧！

编者

2009年6月





超效序曲一：六大观念促转变

- 一、鄱阳湖的草,南昌人的宝
- 二、转变六大观念

超效序曲二：八大方式成效快

- 一、请做个游戏
- 二、轻松变换的八种教育方式

超效序曲三：培养好四种习惯

- 第一种：言教不如身教
- 第二种：人前不如人后
- 第三种：催促不如监督
- 第四种：苦脸不如笑脸

超效方法一：会说不如会听

- 一、三个小金人故事中的启发
- 二、困扰倾听的三大症结

1 /

2 /

17 /

17 /

18 /

39 /

39 /

43 /

45 /

47 /

51 /

51 /

53 /

目录

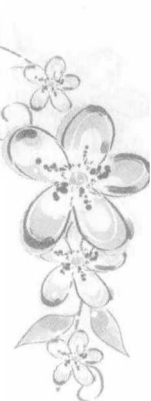
Contents





三、学会倾听应先从自己做起	55 /
四、倾听三部曲	56 /
超效方法二：做个“神医”	61 /
一、懒汉、美女启示录	62 /
二、病根没查到，怎能下“猛药”	64 /
三、没有成长就意味着倒退	67 /
四、了解孩子四大“医术”：望、闻、问、切	69 /
超效方法三：尊重获得成长	75 /
一、尊重是什么	75 /
二、快看，博士掉水里了	77 /
三、一块天价石头	78 /
四、一双木鞋	80 /
五、几个小故事	82 /
六、谁说“打”不是一种尊重	85 /





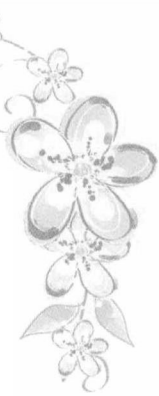
超效方法四：父母肚里能撑船	87 /
一、艾森豪威尔的胸怀	87 /
二、宽容孩子就是宽容自己	88 /
三、克服两难心理	89 /
四、学会宽容的八大方法	91 /
超效方法五：痛苦来自于对比	101 /
一、痛苦来自于对比	101 /
二、为什么会有对比的痛苦	103 /
三、对比的关键是家长	107 /
四、对比三部曲	108 /
超效方法六：赞赏到心	117 /
一、成功的妈妈和忏悔的爸爸	117 /
二、改变一生的赞赏	122 /
三、发掘孩子的赞赏点是关键	124 /
四、不要让鸭子成为一条腿	129 /





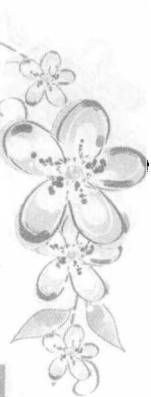
五、赞赏的语言组合	130 /
六、语句训练：请大家跟我一起做	132 /
超效方法七：筑台阶，放苹果	135 /
一、缺少一根“鞭子”	135 /
二、如何确立目标	137 /
三、验证目标	140 /
四、激励目标者	143 /
五、奖罚目标者	147 /
超效方法八：具体方法胜过完美理论	149 /
一、师傅与徒弟的启示	149 /
二、家长“语录”	151 /
三、用具体方法教会孩子具体做法	152 /
四、家长“语录”转换	155 /
五、不要成为会走动的卷柏	157 /





超效方法九：自信出自你的手	159 /
一、整个世界去寻找自信的人	159 /
二、为什么会缺乏自信	161 /
三、找到原因是根本	164 /
四、对症下药“药”才能见效，坚持用“药”才有成效	165 /
超效方法十：良好氛围成就优秀人才	177 /
一、“孟母三迁”说明什么	177 /
二、创建三大家庭环境	179 /
三、营造五大家庭氛围	182 /
不是尾声的尾声	193 /





超效序曲一：

六大观念促转变

超效序曲一：
六大观念促转变

一、鄱阳湖的草，南昌人的宝

中国最大的淡水湖——鄱阳湖，鄱阳湖上生长着一种野生植物，名字叫藜蒿。当地的农民在湖面上胡乱地收割，然后胡乱地装载到船上，胡乱地用汽车运往外地，路上到处摔得都是藜蒿。农民把收回家的藜蒿，剁了当猪食，随意地堆放在角落里。

在南昌有一道名菜，叫藜蒿炒腊肉。在所有蔬菜与腊肉的搭配中，藜蒿达到了最高境界。无论是街头的小饭店，还是星级大宾馆，他们都把这道菜作为压轴菜。有趣的是，这些藜蒿就产自鄱阳湖。所以江湖上流传着一句话叫“鄱阳湖的草，南昌人的宝”。

北京有一中专学校。有一年韩国一家汽车企业到学校去招人，当时校长正发愁学校几十个不爱学习、调皮捣乱的学生没法安排工作，既然你找上门来，我就把这几个“渣滓”学生送给你算了。可是一年之后，这家韩国企业又到学校来要人，校长很是纳闷，于是问对方，“去年给你们送的那几十个学





生怎么样？”对方说：“很好啊！他们个个都是精英，现在被分配到全国各分公司，业务做得顶呱呱。”

校长百思不得其解，怎么老师眼中的“渣滓”成了外企的精英。

藜蒿还是那个藜蒿，学生还是那些学生，只是改变了一下地方，变换了一下教育方式，藜蒿就变成了宝贝，“渣滓”就变成了精英。

一个人眼里的草，在另一个人眼里可能就是宝。父母眼里孩子的缺点，更新一种观念，变换一下角度，可能就变成孩子的优点。所以父母的改变始于观念的更新。

观念的落后是最大的落后。心若改变，态度将随之改变；态度改变，习惯将随之改变；习惯改变，性格将随之改变；性格改变，命运将随之改变。所以改变从心开始，从观念开始。

二、转变六大观念

观念转变一：从希望寄托在孩子身上，到希望从自己开始

有一个家长给我写信，说她出身农村，没有多少文化，更没有一份好工作，说出来都让人笑话。她说她这一辈子算是没有希望了，只希望孩子能够考个好大学，将来能有所成就。

我给她回信说，“我们都是靠自己本领吃饭的人，我也是从农村出来的，所以，你千万不要认为我或者别人会笑话你，这个世界上没有人能够笑话别人，能够笑话自己的只有自己，只要自己坚定，没有人能够挡住，而且只有自己坚定，孩子才会坚定，只有自己充满希望，孩子才真有希望。你的年龄都还不小，一点点困难不算什么，重要的是努力坚持去做。我见过很多家长，他们





都是把希望寄托在孩子身上，试问当你的孩子没有成功时，他是不是也要将希望寄托在他的孩子身上，如此延续下去，那不是子子孙孙都没有希望了吗！所以我不赞成这种观点，我也是一个父亲，我也在我的孩子身上寄托了很多希望，但我不会把自己未完成的事业再寄托给孩子，我只想做到的是，自己的事业自己去努力完成，无论困难多大，路途多遥远，我都要做下去，而只有这样，孩子才能从我身上学到东西。”这也正是我给家长们的建议。

世界上每一个人都是有希望的人，都是充满希望的人。只是希望的大小不一样而已。

谁不希望吃上一顿好饭，谁不希望明天比今天更好，谁不希望明年好过今年；没工作的希望有一份好工作，挣钱少的希望下个月多挣一点，当官的希望官再大一级；农民希望来年收成好，工人希望企业效益好，商人希望自己生意好。每一个人都对生活充满了希望，无论你现在状况如何。怎么能说自己没有希望呢？

希望只是大小不一样，小希望也是难能可贵的，实现了照样让人欢欣。可是我们看不起我们的小希望，更可悲的是我们把自己的小希望和别人的大希望对比，结果就感觉自己的希望不算什么，自己的希望根本就不是希望。这样一比较，自己的希望就拿不出手，更不敢对人说，怕人笑话。大希望我们没有，小希望又看不起，那只能说自己没有希望了。



由此可见，不是我们没有希望，而是我们忽视了希望。小希望的积累才能成就大希望。我们经常教育孩子“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海”，不积小希望哪有大希望？所以，父母不管自己的希望有多么的小，都要去努力实现，更重要的是要让孩子知道自己是有希望的。

自己充满希望，孩子才真的有希望。

一位母亲，从来没有上过学。儿子上学后，学习不努力，成绩不理想。一