**怎样让孩子更愿意接受你的教育**

**——读《学生可以这样教育》有感**

金玉兰

# 在本学期教师专业阅读活动中，我们组共同阅读的书目是《学生可以这样教育》。我读的是本书的第五章怎样让学生愿意接受你的教育，本章主要分三个板块，一润物细无声；二是沟通，从倾听开始；三是褒贬得当，循序把爱留给学生列了与沟通关系较为密切的14种心理效应。

# 细细品读这些心理效应，我觉得这些不止适用于与学生沟通，与家长沟通、与自己的孩子沟通也同样适用。本次交流我主要选取了以下几个心理效应进行分析，并谈谈在我们的教育中、生活中应该如何运用。

1. **没有白说的废话——调味品效应**

仔细观察一下我们就会发现，每个人每天说的话，绝大部分是可有可无的“废话”，但是，如果拿走了这些“废话”，只说非说不可的话，那生活很可能就毫无乐趣。适量的“废话”，其实是很好的润滑剂，也有人把它称为“调味品”。好的调味品可以使主菜变得更加美味，让食者享受食用的过程。人际交往心理学把这种现象，称为“调味品效应”。

我觉得“调味品效应”可能更适合应用于与家长的沟通中。比如说在与家长沟通的时候，可以为家长准备一把椅子，两个人坐下来慢慢谈，体现尊重。如果家长是站着的，那么请你也站起来与家长沟通，体现老师与家长之间是平等的，表示对家长的尊重。如果你觉得交流的时间可能会比较长的，你可以为家长准备一杯热水，表达关心。当然在沟通的时候，不能直接切入主题，这样会给家长一种你是来告状的或者是责问家长不是的，你可以从一句寒暄开始，问问孩子最近在家的近况，说说孩子在学校的进步，再慢慢地提出希望，商量对策。

这样就可以让谈话在很融洽、轻松的气氛中进行，使孩子更容易接受老师的教育，使家长更加配合老师的教育。

**二、“数学老师说你很棒！”——第三人效应**

心理学上把通过第三人无意间转述他人的某种意见，或创造某种条件让对方间接地听到你对他的评价与关注，从而产生意想不到的传播效果或劝说效果的现象，称为“第三人效应”。

一般来说，第三人效应有以下两种呈现方式。

第一种做法：说话者（第一人）转述第三人的话，以增强说服力。比如说在和学生沟通时，你可以说“美术老师说，你今天的画画的特别好，进步很大。”“体育老师说你在体育课上的表现很好，能够听从老师的指令了”。在和自己的孩子沟通的时候，你要及时把老师的表扬告诉他，今天老师说你在学校的表现很好，上课认真听讲、积极发言，真好，你要继续保持啊。作为孩子，老师的肯定比家长的表扬有用的多。

第二种做法：自己（第一人）不出面，而让第二人和第三人谈话，由第三人转述第一人对第二人的看法，或者创设条件假借第三人的话表达第一人的意思。比如年轻的班主任在与家长沟通的时候，有个别家长往往会觉得这个班主任年纪轻，不配合班主任的工作，在这时候有些敏感的问题你就可以请副班主任（资格相对老一些的教师）来转达你的意思。就像这次疫情期间，建议陪读的学生不到校，其实在这期间我们的班主任真的做了很多的工作。

再如上学期玉峰一年级家长开放日，我儿子的班主任是一个新老师，对家长提太多的要求，有的家长可能会反感。她就请数学老师（老教师）来转达对家长的一些要求，我印象比较深刻的是，老师说有的家长可能太注重孩子的课外兴趣班了，连学校最基本的学习任务都没有完成，就报了这个班那个班。他说了你们要分清楚主次，你在完成了学校任务之后，让孩子参加兴趣班是非常好的，属于锦上添花。但是你连学校的学习任务都没完成，就去参加这个班那个班，就属于主次不分了。

这一效应在师生间、亲子间有一些敏感问题或矛盾时最能发挥作用。

**三、让批评听上去很美好——三明治效应**

# 心理学家詹姆士曾经说过：人类本质中最殷切的要求是渴望被肯定。

# 三明治效应，就是把批评的内容夹在两个表扬（或肯定）内容中进行。运用三明治法则可以使被批评者愉快地接受批评。

# 第一层：认同、赏识，肯定孩子的优点或积极的一面。

# 第二层：批评或指出问题。

# 第一步的工作做好了，孩子的心态是平和的，他也就愿意接受教师的批评和帮助。谈话时，教师要随时注意孩子的反应，如果感觉到批评得差不多了，或者孩子已经出现心不在焉甚至些许反感的迹象，可以见好就收，用第三层来收尾。

# 第三层：信任、鼓励，提出希望，给予支持和帮助。

其实这一效应，在我们的生活中也常常运用到。比如说孩子写作业的时候字写得不好看，如果你一味地进行批评，字写得像什么样子，擦掉重新做。孩子可能会在你的威胁下重新写，但是往往是不情愿的，如果孩子大的，还会出现逆反心理。

你可以先肯定他的作业，你的作业做的很快啊，而且正确率也很高，真不错。其次提出要求，如果你的字写得再好看一些，那会更好的。最后提出希望，我相信你下次的作业一定会写得很好的。这样学生更容易接受你的要求。

批评不是目的，只是手段，批评的目的是改善行为而不是责骂孩子。运用三明治效应批评孩子，既不伤害感情，又指出了问题，同时也容易让孩子接受批评。

1. **哪怕做一道题也好啊——进门槛效应**

当你向别人提出一个微不足道的要求时，他很难拒绝，否则就显得太不讲人情了。然后，当你继续提出一个更高的要求时，对方为了给人留下前后一致的印象，就比较容易接受。心理学中把这种得寸进尺的现象称为“进门槛效应”。

这一效应在我们的教学中是比较适用的，就像我们班的朱珠，其实他的接受能力是可以的，但是他不肯学。在期末考试的时候，刚开始的口试部分是很好的，1~20以内的数都认识，能够按顺序读、指读，但是到了要她写得部分，她就不愿意了，写了一会会，他就说我不写了，第一次说不写，我就用糖果来激励他，又写了一会，到了计算题，他就再也不肯拿笔了，这时我也不去强求他写了，如果再要求他继续写，他就会发脾气，大喊大叫了。最起码这次考试他是有进步的。

特殊孩子每个学生的程度都不一样，接受能力也都不一样，我们对他们的要求也不一样。所以我们一直强调我们要实施分层教育，我们对每个孩子的要求不一样，只要每个孩子进步一点点就是好的。

读了这本书，让我学到了很多沟通的方法，如果我们能意识地把这些心理效应用在教学中和生活中，这将有助于我们教育学生和教育孩子，从而取得最佳的教学效果。