

孙女上不了台面,需要逼一逼吗

“平时在家挺能耐,又会唱又会跳,一到外人面前啥都不敢了……”提起因害羞“上不了台面”的孙女,河南洛阳的李先生无奈又担忧:这么内向、怯场,长大了能有啥出息?像李先生一样,为孩子不爱表现而烦恼的老人不少。孩子不爱表现,就是上不了台面吗?家有这样的孩子,需要逼一逼吗?(摘编自《洛阳晚报》)

事件 孙女不肯表现,爷爷觉得丢脸

“人家的孙子才6岁,就敢当众表演武术;我孙女婷婷(化名)都10岁了,让她给大家跳个拉丁舞,扭捏半天也没动。”提起半个月前孙女死活不肯在亲戚面前展示才艺的事,李先生直到现在气还没消。

李先生说,半个月前,他妹妹一家来探亲。聚餐时,妹妹6岁的孙子给大家打了一套长拳助兴,“那孩子毫不怯场,所有人都给他鼓掌。看完后,我忍不住想让孙女也表现表现”。

婷婷6岁开始学拉丁舞,李先生要她即兴给全家人跳一段,可婷婷一直低着头不肯动。“不愿在陌生人面前表演也就算了,咋对着自家亲戚也怯场?”李先生说,当时脸上有点挂不住,就数落了婷婷。亲戚们听到后,也纷纷起哄说不表演就不让吃饭了。大家你一言我一语,最后把婷婷说哭了。



回应 孙辈觉得不被理解,很委屈

随机走访,不少老人觉得孙辈不愿意在公共场合展示,尤其是6到12岁这个年龄段,“像个闷葫芦”。对于孩子不爱表现,不少老人觉得这是胆小、怯懦的表现,不利于孩子的成长。对于祖辈的指责和“逼迫”,不少孩子却觉得委屈,因为“家长根本不理解我们当时的恐惧”。

初三学生乔天意想起小时候爷爷强迫她在众人面前展示才艺的经历,仍心有余悸,“小学一年级前后,爷爷特别爱在熟人面前让我背唐诗、古文。每次被围着、盯着,我头都不敢抬,有时候背错了还会遭到调侃。那段时间真像噩梦,后来我都抗拒跟爷爷下楼玩了”。

“大人说得好好听,什么为了锻炼你,我觉得他们就是为了自己的虚荣心和面子。”初三学生峰峰(化名)也有过被迫表现的经历。他说,小时候,姥爷只要看到别人家的孩子在人前“炫技”,就会逼他跳一段街舞。如果大家反应好,姥爷就很高兴,反之就会耷拉个脸,数落他学艺不精。

提醒 尊重孩子意愿,别伤了祖孙情

“对内向的孩子来说,在众人面前展示才艺,会产生很大的心理压力。”洛阳市伊滨区心理健康教研员张海燕说,老人们想让孙辈展现好的一面的心情可以理解,但应征求孙辈们的意见,“尤其是四年级以后,孩子逐渐进入青春期,容易出现叛逆心理,如果违拗孩子本人的意愿,不仅可能遭到反抗,还可能会让祖孙关系变得疏离”。

张海燕说,如果老人真想在公开场合历练孙辈,应该提前把意图告诉孙辈,并征求他们的意见;同时还可以多用赞美的语言鼓励孙辈,千万别用与别人对比的方式或言语来刺激孩子,那样只会打击孩子的积极性,让他们更不愿配合。

“老人自己可能意识不到,让孙辈在公开场合表现自己,很大程度上就是为了满足自己的虚荣心、攀比心。”高级家庭教育指导师陈洁说,每个孩子都有自己的特点,有的外向活泼,表现力强;有的则内秀一些,感知力强……作为长辈要看到自己孩子的优缺点,并学会尊重他们。

一块钱买个“爱因斯坦的脑子”



“成绩不行,不如买个‘爱因斯坦的脑子’。”最近,“爱因斯坦的脑子”这类虚拟情绪商品在购物网站上热卖。

在电商平台上,不少店铺都有销售“爱因斯坦的脑子”,售价从0.01元到1元不等。在商品详情页,关于该产品的介绍几乎一模一样:“本商品为虚拟产品,无需物流发货,拍下后自动发货,请直接确认收货。”“购买后提供娱乐聊天服务,自己去找客服聊天,娱乐项目”。

“花一元钱买下‘爱因

斯坦的脑子’,既是图新鲜,也是求安心。”高中生谢鱼(化名)表示,在购买“爱因斯坦的脑子”前,她一直在为开学分班考试焦虑。“虽然是非实体商品,但在商品评论区看到很多成功的案例,自信心增长了很多。”在她看来,商品是虚拟的,作用却是可感的。

除了“爱因斯坦的脑子”,有些商家推出了多种类型的脑子,比如“中考脑”“高考脑”“大学生专用脑”“文科脑”“理科脑”等,销量都很可观。

有心理学教授表示,五花八门的“情绪产品”不失为现在年轻人情绪



治愈、自我调节的快捷方式,但新鲜劲过去后,还是得让自己的内心变得更加强大,让简单的自我肯定、正常的情绪表达,战胜“虚无缥缈”的外界评价。(摘编自《南方都市报》《钱江晚报》)

帮孙子转移兴趣



孙子上小学六年级,学习成绩还算过得去,可就是有点沉迷电子游戏。

有一次我问他:“你为什么喜欢这些游戏?”他说:“游戏里对打激烈,玩起来特刺激!”我说:“那你为何不去看看有关

战争的书籍呢?游戏里的打斗都是虚拟的,战争书籍就不同了,可以说,绝大多数都是在真实战争基础上创作而成的。外国的就不说了,单说我国的,比如古典名著《三国演义》,现代名著《红日》《保卫延安》《亮剑》等,每一部描绘的战斗激

烈程度,都比你玩的电子游戏不知要强多少倍。不信,你先看一部试试。”

在我的引导下,孙子找出《林海雪原》读了起来。看完《林海雪原》,他又看了《红日》《小兵张嘎》,真有点如饥似渴,而电子游戏好像已经被他遗忘了。(文/申德明)

曝光台! 别让隔代亲话术洗了脑

学习机免费送?学习机本是辅助学生学习的工具,却被诈骗团伙用来非法牟利,以免费送学习机为噱头,利用“隔代亲”话术,诱骗老年人落入圈套,高价购买学习机。近期,此类诈骗案多发。今天,我们来聊聊如何识破学习机“免费送”诈骗话术,防范此类骗局。

诈骗团伙常用话术

“免费得”话术 “开业大酬宾,免费领礼品。今天到场的所有人,我们将免费送给大家一台多功能学习机。”

“隔代亲”话术 “我们的学习机只送给最关心孩子教育的家长。”

“课程全”话术 “这是我们专为3岁到16岁孩子研发的产品。学习机上的名校课程包括幼儿园、小学和初中的全部内容。”

“实惠多”话术 “学习机全部课程仅需2400元就可以激活。”

话术产生的心理诱导

无偿获得的美好 开业大酬宾,“免费得”礼品的话术,会让老年人体会到一种无偿获得的喜悦,而这种感觉会促使其继续关注第二件礼品。

爱心甜甜圈 诈骗团伙找准了“隔代亲”的痛点,给老年人注入了一剂猛药。

老年人的注意力瞬间被带人,不知不觉就被卷进他们的“爱心甜甜圈”里,沉浸其中无法自拔。

买到才赚到 诈骗团伙“专家”吹嘘学习机的高性能和课程的权威性,同时抛出各种优惠条件,让老年人难以抗拒这样的“大好时机”。

在此提醒广大家长,尤其是爱孙心切的老年人,在面对不明商家的推销时,要保持清醒的头脑,不被“隔代亲”话术所迷惑,更不要盲目跟风购买。(摘编自《法治日报》)