

家长怎么说 孩子愿意听？

《人世间》中 周秉昆的遭遇引发热议



剧中周秉昆和父亲对话。

当下热播剧《人世间》中，有这样一幕场景：

深夜，周秉昆和父亲在房中对话。说着说着，父亲突然激动，起身开灯，严厉地质问周秉昆：“为什么不给我写信？为什么还在别人面前说我势利？！”

面对这突如其来的指责，周秉昆压抑多年的委屈喷涌而出，这些年父亲总喜欢贬低自己，总是骂自己没出息：“都是一个爹妈生的，都是一个爹妈养的，就我没出息！”

从小到大，父亲总拿自己和两个读北大的哥哥姐姐作对比，嘲讽他“考试倒数第一名”。在外面受了委屈，父亲非但不安慰，还在他伤口上撒盐。

这么多年过去，周秉昆成家立业，终于能独当一面照顾家人。可父亲的贬低，让他有了永远抹不掉的自卑与心虚，“我有多难受你知道吗？”

A 不当的亲子沟通，导致孩子干什么事都很“怂”

对此，海曙区集士港镇中心小学心理老师俞琴指出，自卑可以分为原生自卑和次生自卑，不当的亲子沟通是导致原生自卑的最常见原因之一。

作家三毛在《一生的战役》中这样写给父亲：“我一生的悲哀，不是没有赚得全世界，而是请你欣赏我。”对于周秉昆和三毛来说，真正能伤害他们的不是外界的否定，而是父母的嘲讽和质疑。那种自卑感，不会因为年龄增长、成就累计而消除。

“现在的情况是，父母虽然都很爱孩子，但很多时候不知道如何表达。他们往往从一个点、一件小事出发，去全面否定孩子。”俞琴说，类似的亲子沟通方式，长此以往容易养出一个自卑、胆小的孩子。而这又让父母发愁，觉得自己的孩子没出息。比如：学校里老师要孩子表演节目，他不敢上台；课堂上回答问题时，哪怕知道答案，也不敢举手；受到同学欺负，他不敢反抗，回家也不跟父母说，表现得很“怂”……

B 你会好好跟孩子说话吗？这样帮孩子建立自信

那么，家长该如何与孩子好好说话呢？俞琴给出如下建议：

视角的转换，先别急着否定。

当孩子不好好写作业，背书拖拉时，父母不妨视角转换，这样才能看到孩子的真实需求。

在习惯性催促孩子前，试着问问自己：如果我是这个一直在写作业但写不好、一直背书但依旧背不出的孩子，我会有什么感受？我希望身边的人对我说些什么呢？

从孩子的视角看孩子，我们会理解孩子的难处：他们表现出来的拖拉不是懒惰，而是在向我们求助。

积极地倾听，先别急着发表。

当孩子向你告状：“今天小明拿了橡皮，还打了我一下，我很生气，也想揍他。”作为家长，你会如何与孩子沟通呢？

这时候，做父母的需要积极认真地倾听。如果没有时间，请跟孩子说明原因，约定什么时候再沟通。倾听时，将自己放在与孩子平等的位置，目视孩子的眼睛，不轻易打断他的表达。即使你非常不认同孩子的某些观念，或者很好

奇其中的细节，也不要轻易打断或急于发表自己的想法。

除了倾听孩子表述的内容，也要倾听他表达的情绪，并做出有效回应。因为只有先接纳孩子的情绪，孩子才会觉得你懂他，才会觉得你值得信赖。

我们要相信孩子可以独立解决那些困扰他的问题，可以合理处理不良情绪。我们需要做的就是引导孩子发现解决问题的办法，跟踪观察问题解决的情况。

不吝啬鼓励，先别急着设限。

罗森塔尔效应，亦称“人际期望效应”，指的是教师对学生的殷切希望能戏剧性地收到预期效果的现象。在亲子教育上，罗森塔尔效应提示我们，鼓励式教育远优于“棍棒教育”。不给孩子设限，孩子才有无限可能。

父母是孩子信任的人，同时也是给予孩子心理暗示的人。在亲子沟通时，家长们不要吝啬对孩子的鼓励，用笑容传达赞许，用眼神传递期待，用积极肯定的语言走进孩子的心里，这样，孩子会更愿意亲近你。

记者 马亭亭 通讯员 王岚

二手车市场诚信化、数字化发展怎么做？ 这场研讨会给出了答案！



海曙区消保委授予途众二手车商城“2022年海曙十大消费教育基地”荣誉称号。

如果要购买二手车，你有什么顾虑？怕商家隐瞒车况？怕价格不透明？怕车子来路不正？

3月14日，一场关于我市二手车诚信经营与数字化建设研讨会在途众二手车商城举行。研讨会邀请了海曙区消保委、海曙区市场监管局和各大媒体出席，共同就当前消费趋势下，二手车经营者如何通过提升诚信度改善市场环境进行了探讨。在现场，海曙区消保委授予途众二手车商城“2022年海曙十大消费教育基地”称号。



途众二手车商城。

通过打造示范基地，引领行业正确方向

近几年，随着汽车消费市场的不断扩大，二手车已经成为宁波人消费汽车的重要选项。宁波市公安局车辆管理所数据显示，2021年宁波共成交35.6万辆二手车，再次超越新车销量。但由于部分卖家的“诚信缺失”，二手车行业健康发展过程中一直存在一道“坎”，由此产生的车况不透明、检测评估散乱无序、交易行为不规范等问题，更是给宁波二手车行业声誉带来极大的负面影响。

海曙区消保委秘书长杨荣告诉记者，二手车独有的非标性让其交易有比较复杂的因素，目前宁波二手车行业存

在着良莠不齐的情况，投诉情况也时有发生。

“我们看到了二手车交易中存在的问题，今年海曙消保委也专门针对二手车交易打造消费示范基地，旨在通过一股坚定而强大的力量，为行业带领出一个方向。”杨荣说。

杨荣表示，这是海曙区首次将二手车消费作为主题设立消费示范基地，而将基地设在途众，也是看到了其在长期的实践中，针对二手车消费的特性，总结出了一套规范的流程，例如创新性的放心检、价格透明化等，对于整个行业具有很好的借鉴意义。

“真车源、真车况、真车价”，让消费者放心买卖

2021年度，途众二手车商城市场交易量达4.7万台，交易额达57亿元，均位居宁波市第一。途众总经理胡科富详细介绍了商城“放心买卖，一站解决”的服务宗旨，将“诚信、专业、全面、便捷”的品牌理念融入到二手车交易的各个环节，引进宁波市车管二分局、宁波市机动车第三检测站等便民服务机构，为消费者提供买卖交易、检测认证、金融保险、过户、售后维保等“一站式”优质服务。同时，商城坚持“真车源、真车况、真车价”的三真原则，打造“途众放心检”诚信保障体系，给消费者提供90天无忧退车的承诺保障。

在研讨会上，途众向广大媒体及消费者

展示了在数字化建设方面的成果：在立足现有体系和规模的基础上，途众秉承“互联网”的数字运营理念，积极推动市场平台数字化建设，搭建了途众二手车官网、小程序、APP等线上平台，努力实现车辆业务数据化、交易场景智能化，形成二手车交易闭环生态圈，让消费者买车放心、用车安心。

此外，经过一年多来的探索，途众市场与场内商户合力创建打造“新媒体矩阵”，包括全天各个时段的各品类各价位二手车直播、二手车知识科普以及真实还原消费者投诉案例的正能量视频，极大地提高了消费者的信任程度。

记者 黎莉 文/摄