

# 你可知道孩子在动画片里看到了什么？

## |专|家|调|查|档|案|

你会陪着孩子一起看动画片吗？你了解孩子看的动画片里的角色和故事情节吗？你是否注意到孩子会模仿某些动画片中人物的语言或行为？根据孩子的年龄选择合适的动画片，在看完后给予及时的引导，每一个环节都很重要。

## 【事件回放】

近日，因玩耍时模仿动画片《喜羊羊与灰太狼》中灰太狼烤羊的情节，8岁的冉冉和5岁的浩浩被同村另一名9岁男孩绑在树上点火，严重烧伤。记者了解到，《猫和老鼠》在美国是严禁6岁以下儿童观看的，因为片中有把猫尾巴砍断、把炸药放到猫嘴里这样的镜头。但目前国产动画基本上对受众并没有明确定位，给成人看的动画片和给孩子看的是混在一起的。（来源：《南方日报》）

## 1. 通过模仿进行学习是本能

“作为灵长类，人们的模拟行为有生物性的基础。”心理咨询师徐钧说，“刚出生的婴儿在5小时之后，就会模拟母亲的表情。孩子的模仿能力是很强的。”著名的社会学习理论的提出者班杜拉用了很多实验来分析人的观察学习。班杜拉的研究发现，人们的行为大多是通过观察模仿所得，这个过程包含了行为、认知和环境的交互作用。也就是说，不是人们观察到的行为就会再现，这其中会有一些具体的过程和具体的要素带来影响。如果这些要素具备，行为模仿就会产生，如果进行一些要素的干扰，行为就不会再现。

儿童在观看《喜羊羊和灰太狼》时，会注意谁的行为？愿意模仿谁的行为？心理咨询师廖丽娟分析说：“通常儿童愿意模仿喜羊羊或者美羊羊，因为这是相对积极向上的形象。成人世界也是如此，我们愿意模仿漂亮的明星的着装，但是不大愿意模仿形象、气质不佳者的着装。”

此外，廖丽娟也指出，愿意选择模仿什么行为，还和观察者的认知特点有关系。对于儿童来讲，不同的年龄阶段会关注的行为往往不一样，是因为他们的认知特征在不断地发展变化。成人在帮助儿童选择模仿对象的时候，往往要注意儿童的行为变化。

## 4.选动画片要根据孩子年龄“分级”

家长要选怎样的动画片给孩子看？廖丽娟认为主要考虑3个方面，第一是感官美的。不需要选择很多的阅读物和动画片给孩子看，但是尽量选制作精良的，声音听着悦耳，图画



## 2.结果的强化会影响模仿行为

行为结果的强化，常常会对模仿行为是进一步产生还是自行消退产生影响。孩子模仿某种行为以后，如果得到的是大人的关注，甚至肯定，这样的行为就可能会更多次出现。但是，如果这种行为大人是忽略的，模仿的行为就会渐渐消失。如果是被指责，结果则会变得不一定——假如那种指责是满足了孩子被关注的愿望，很有可能那种行为会被刺激得更多。

廖丽娟曾遇到过这样一个孩子，这个孩子总是拖着长长的鼻涕，无论老师怎么去指责，都无法改变这个情况。廖丽娟了解到，孩子在家庭里面得到的关注比较少，父母很忙。在学校里，他是不太容易被老师注意到的

乖巧孩子。有一次，他看动画片，发现一个长鼻涕的孩子得到了大人们很多的关注，这些关注里有关心，也有取笑。后来有一天，这个孩子因为受风寒，流了长长的鼻涕，因为长长的鼻涕，孩子得到了家长的关注。学校的老师也注意到了他，甚至还喊其他的老师来看看这个孩子，怎么会流这么长的鼻涕。于是，这个孩子的长鼻涕怎么都没有办法去掉。“分析这个孩子的行为模仿，我们会发现，他希望获得关注，于是模仿了一种会被关注的行为，这是他的关注和选择。当他出现模仿行为的时候，的确得到了关注，于是这样的模仿行为就会被强化。”廖丽娟说。

## 3.陪孩子看动画片并给予及时引导很重要

且进行消化的这个过程。

“父母要关注孩子看的动画片，然后花一点时间听听孩子的感受，观察一下孩子的行为反应，这样能了解孩子受到的一些影响。”廖丽娟说，“我认识的一个孩子，看了《蜡笔小新》之后，开始出现一些怪腔怪调，而且言语都变粗俗了，妈妈观察到孩子的变化以后，立即买了有意思的书和另外一些动画片来吸引住孩子，然后就把《蜡笔小新》藏起来了。没多久，孩子的语言就又变得文明了许多。这一点也说明，陪伴和观察比选择更重要。”

减少电视里的快速表达对孩子的冲击。

徐钧还提醒说，年幼的孩子往往分不清哪些是真实的，哪些是自己想象出来的。“在美国曾经有过年幼的孩子用枪打死父母——孩子将这个行为当做游戏，他看到电影里一个人被打死了，下一部电影中，这个人又出现了，他认为现实就是这样的。通常，孩子要到五六岁的时候，才能慢慢分清什么是真实的，什么是想象的。”此外，徐钧还指出，动画片的出品方可以对内容进行评估，标注其内容适合哪个年龄段的孩子观看。

（据《新民晚报》）

## 老人上当之缘由

老人为什么容易上当？找到根源了，有研究说：人的大脑中有一处控制信任和质疑的部位，叫腹内侧前额叶皮质。一旦这个部位受损，人们在进行信任和怀疑的判断时就会出现问题。人到60岁，这个部位就开始退化，容易产生信任冲动，容易上当。

我对人脑的复杂构造一窍不通，但对医学专家的结论有些疑惑：第一，老人容易上当的最大原因不是腹内侧缺少什么吧？而是骗子太坏，都是骗子引诱他们上当！在一些偏远的山村，至今夜不闭户，老人没有当可以上。

第二，“信任”和“怀疑”好像是心理学上的一对反义词——如果怀疑，那么就对这个人没信任；如果很信任，就没有什么怀疑。怎么会信任和怀疑同时出问题呢？

第三，我个人觉得老人容易上当，问题大部分出在被软化。就像一块硬邦邦的糯米糕，放在蒸笼里蒸一蒸就非常绵软了。比如：一个电话打进来：我是派出所的张警官，你孙子是不是在读小学？叫什么名字？叫陆伊文？对，陆伊文在上体育课课时跌一跤昏迷过去了，派出所已经把他送到医院，医生要抢救，但是要预付3000块押金，您快到工商银行去，账号是……我会负责把他抢救过来的，我们全心全意为人民服务。

多么负责的“警官”啊，老人赶紧到银行去汇款。他们不知道“张警官”正在河南的一个小屋里到处打手机呢！

再比如：有个卖健身椅的门市部，可热诚了。牌子上写着：免费按摩，免费试用。一看见老人进去了，销售员笑脸相迎：哟，妈妈来啦，快坐快坐，让这个万能的健身椅帮你按摩一下。销售员闭口不提要卖健身椅的事情。

老阿奶刚刚坐下，销售员又招呼：哟，爸爸你来啦，我看你今天走路好像比前几天慢了，一定是脚部经络不通，爸爸你坐下，我倒一盆热水，帮你洗脚……

如今，很多老人的家空巢，儿子国外去了，女儿做个白领，天天7点半下班……哪里有空来关照父母。可门市部里的推销员那么精准地拿捏到老人的心理，像亲女儿一样，一口一个“妈妈”，一口一个“爸爸”，怎不叫人动容？只消半个月，老人们就会提出：你们的健身椅真好，我按摩之后腰和背都不酸疼了。多少钱一个？3800块，还给我打个8.5折？我订一个。

如果以为只有心理学家才知道以情动人，那就错了。我建议医学专家多研究老人被软化的心理和生理状态，并且开出切实可行的药方来。

（童孟侯）

