

## 孔雀心态：孩子爱攀比，请打开这3个锦囊

谁衣服好看、谁更受老师欢迎、谁爸妈更有钱……当今社会，物质生活有了极大的满足，许多家庭对孩子的教育，在稍不留神间会造就“孔雀心态”。攀比、炫耀、争强好胜、以自我为中心，面对孩子成长过程中的种种“不健康”行为，家长常常不知所措。

为解决孩子的“孔雀心态”，家长怎么正确应对、引导，让孩子走上“正途”？看看这三个锦囊吧。

## 01

困扰一：孩子爱攀比“炫富”变习惯

“我妈晚上开宝马接我回家，你妈开的什么车？”6岁的王语(化名)是渝北区某幼儿园的学生，在班上，他总会向同班同学如此炫耀。“我爸爸以前也开的宝马，不过最近换了辆宾利，他说这个更洋气些。”何南(化名)是王语的好伙伴，两人的谈话中常常离不开物质上的攀比。

曾在某夏令营工作过的小刘对此深有感触。“有一次组织孩子们做游戏，为了鼓励他们团队合作、共同完成任务，我们将任务奖励设置为若干5角钱一张的券。”小刘告诉记者，知道游戏规则后，几个孩子就跳出来：“我爸一天赚上万元，你给5角钱，什么都干不了，我不玩。”

券本是一种形式，是游戏中的一种激励条件，但一些孩子认为得到的物质是什么才重要，而不是游戏过程中所能学习的东西。

## 锦囊1

不必忌讳谈钱

引导孩子发现物质外的闪光点

追求物质并不是件坏事，家长不必忌讳和孩子谈钱。孩子向往更好的事物也是正常现象。如果孩子提出超出家庭情况的物质攀比，家长切忌粗暴拒绝，这会让孩子产生更严重的逆反心理。父母应该平等地和孩子交流，询问他为什么想要这种东西，同时分析家里的情况，拟定一个计划，希望在他的参与下和父母一起来实现目标。如果孩子在人际交往上出现“嫌贫爱富”的情况，那么家长则要教孩子在金钱之外，从多方面发现一个人的闪光点，比如道德、能力等。

孩子出现爱攀比、虚荣、争强好胜的心态，被称之为“孔雀心态”

## 02

困扰二：急于被关注不能忍受“被忽视”

“裤子太难看，同学都穿漂亮裙子，我不穿这件，不穿这件……”昨日早晨，在准备去幼儿园上学前，家住綦江的5岁女孩宋云云(化名)坐在地上赖着不换粉红外裙子就不上学。宋妈妈只好将一天前洗好的裙子从晾衣架上收下来，孩子顿时喜笑颜开。宋妈妈说，孩子如此表现，是想引起老师更多的关注。“有一次，班上老师夸一名同学的红裙子好看，孩子就嚷着要我买了一条更漂亮的，果然，老师夸她穿着像公主，从此就一发不可收拾。”

小韩是沙坪坝某幼儿园的老师，班上学生的“孔雀心态”让他苦恼不已。“同一组的孩子，每次发奖品，我都不知道先发谁。”小韩

告诉记者，有些孩子很在意先后顺序，如果发现自己不是第一个“领奖”的，就会哭闹，让人伤神。

## 锦囊2

应该赏识适度

家长老师别把夸赞当“口头禅”

小孩年龄越小，越难客观评价自己，往往通过被别人的夸赞中找到存在感。当孩子被夸奖惯了，虚荣心就会膨胀无度，在自我认识能力上出现偏差。因此，作为家长或老师赞赏孩子应该赏识适度，别把夸赞当“口头禅”。一是，表扬一定要务实、恰如其分，不能过度。二是，少当着孩子的面给他评功摆好，因为这会无形中助长孩子逞强的毛病。

## 探讨

孩子为什么会出现“孔雀心态”？

“人是一种社会性的生物，会在与别人的相处中本能地展示自己的优势。”昨日，西南大学心理学部副教授曹贵康接受商报记者采访时表示，从四五岁到十几岁，是孩子自我意识快速形成的阶段，出现攀比、争强好胜的心理是一个自然现象。但不是所有孩子都会表现得很激烈，出现“孔雀心态”的孩子，受三方面的人际影响：

首先是父母的影响。父母是孩子的模仿对象，有的父母喜欢攀比，或是拿自己孩子和别人孩子比较。

其次是老师的互动。年龄越小的学生越倾向于和别的孩子比较，而老师的喜好、赞美和倾向性表达，会塑造孩子们的取向。

再次是同伴的往来。越大的孩子受同伴们的影响越大。同伴的喜好会成为孩子的取舍标准。比如在一个圈子中，同伴喜欢炫耀，孩子就有跟风心理。

## 03

困扰三：不接受比谁差 用过激行为逃避

家住大渡口的兰女士有个5岁的女儿果果，总是不愿接受任何的比谁差。“一次果果和我朋友的女儿同时学跳舞，结果朋友女儿学得比较快，我夸了两句，果果就恼气、不再学了！”兰女士说，平日爷爷奶奶、外公外婆都爱夸果果，但只要有什么“特长”比不过其他小朋友，她就会生气、懊恼，有时候还会出手打人。昨日，江津区的张女士告诉记者，她的孩子小军(化名)正读小学二年级，考试总是第一名，但某一次，成绩变成了第二名，“老师告诉我，他悄悄把第一名的试卷给撕了。”虽然小军很快认了错，张女士仍然担心此类事情再次发生。

## 锦囊3

应转移焦点

别对失败“就事论事”

孩子受挫折、受委屈后，攻击性会更强。

面对一个失败的结果，作为家长、老师，切忌不能“就事论事”。如果家长也只重视结果，成年人给孩子的反馈会让他遭受更大的打击。这时候要帮助孩子转移关注焦点，寻找达到结果的过程中他做得还不错的地方。其实家长、老师不是只重结果，孩子的这种“害怕失败”的情绪就会极大缓解。

(上接第28版)上了一些年纪的或者有些小孩也都来看，这说明大家对这种娱乐形式的接受程度越来越高了。”

2019年，《脱口秀大会第二季》播出后，全国脱口秀厂牌出现爆发式增长。皮球记得，在那之前虽然演出观众比以前多，但厂牌一直比较稳定，北上广深每个一线城市有三四个，在2019年之后，深圳、广州差不多接近10个厂牌，上海一下子接近二十个，青岛、沈阳、西安、哈尔滨、呼和浩特等二三线城市也出现了脱口秀俱乐部，全国大大小小的脱口秀厂牌已有五六十个。

## 接住流量

2018年年底，杨笠和杨蒙恩先后南下加入了笑果文化，他们赶上了好时候。2019年，笑果文化成立了新部门“演艺中心”负责线下业务，开始尝试多种线下新喜剧表达形式，并开始建自己的剧场，杨笠和杨蒙恩有了更多演出机会，再加上给综艺节目作编剧，尽管那时他们都还是不为人知的素人演员，但脱口秀已经给他们带来了稳定且足以维持生活的收入。这一年，也让入行已7年却自认为对脱口秀不够热爱的李诞，对脱口秀产生了热爱，这种变化源自于接连不断的线下演出。2019年5月，笑果接下了位于上海襄阳北路的最早的美式喜剧剧场“山羊Goat”。7月，第一家“笑果工厂”在徐家汇开业。这两个自营脱口秀剧场，除了周一休息，每天都有开放麦或脱口秀演出。所有演出票都在笑果自己开发的小程序上出售，但售票只是笑果小程序的功能中的一项，所有对脱口秀感兴趣的观众还可以在“我要报名”板块里申请在“开放麦”上场主持或是尝试表演脱口秀。

负责线下业务的笑果文化副总裁刘丽娟对《中国新闻周刊》说，线上节目引爆了受众对脱口秀及脱口秀演员的热情，“我们要做的是接住流量，将观众的好奇转化为喜爱，再引导他们看线下演出，与演出场景发生互动，小程序有效地把节目平台上的流量导入了笑果自己的‘池塘’，而且粘度相当高，我们筛选出了最垂直、最核心的用户，这些年轻人已经把看线下演出视作文化生活的一部分。”

李诞告诉《中国新闻周刊》，这是笑果第一次做自己剧场，“以前谁也没干过”，刘丽娟和贺晓曦都挺激动，在汇报工作的时候两个人经常“吵”，“都很崩溃”，于是剧场这一块业务，李诞自告奋勇想要管理。“我当时就是脑子一热，我管理的方式也特简单，我就天天去，天天在剧场里待着，然后就演出。”

正赶上去年9月笑果文化要在墨尔本办演出专场，他干脆也借此机会做线下训练，试一些新写的段子。录节目虽然也有现场观众，但李诞觉得小剧场的线下演出给人的物理感觉还是不一样，近距离和观众接触，看着他们被自己逗得哈哈大笑，有种奇妙的反馈，“会让人觉得‘我这么优秀吗’？”这给李诞带来了满足感，是一种“非常具体的开心”。

在线下脱口秀现场，演员和观众的距离非常近，互动感也更强，演员除了讲自己准备好的段子，还有一个不成文的行规就是调侃前排观众，把观众当成演出的一部分。线下演出，演员和观众之间气场的链接，让他们成为一个完整的生态体。

后来在《脱口秀大会》中被广为人知后，杨笠也坦言，线下气氛更宽松，观众对演员更宽容，“因为他实实在在地看到了你这个人，你离他很近，大家‘见面三分情’”。不像看节目，“他是隔着屏幕看，对他来说，你只是一个素材一个信息点。”

可以说，要让脱口秀辐射到更广泛的人群，就必须让更多人体验到线下演出的现场感染力，脱口秀演出必须打开它的渠道。经过节目的发酵和线下布局，笑果2019年线下演出的观众人数超过10万，比2017年增长近500%，已有上百位演员登上过笑果的舞台。

演员通过开放麦一遍遍打磨段子，试验观众反应，在此过程中观众也对不断成长的演员有了粘性，还吸引了更多新人加入脱口秀行列。从腾讯视频到微信小程序再到线下演出，笑果这条垂直引流路线打通了脱口秀的底层生态链——线下演出为线上输送人才和内容，线上综艺为演员和厂牌提升流量和知名度。

刘丽娟回忆，在2019年为第一家“笑果工厂”租场地时，合作方都是怀疑的态度，虽然大家看过节目，但是还是觉得“你们这种演出做得成吗？能做多久？我们这地方很贵的。”今年，有了两个自营脱口秀剧场的成功运作，上海叫得出名的商场都主动来找刘丽娟，“请你带着品牌到我们的商圈来”。

2020年7月17日，247平方米的“笑果工厂”在上海“新天地”开业。刘丽娟说，“新天地笑果工厂”开业仅两个月，营收已经完成了全年50%的目标，预计再过两个月就会完成全年指标。

## 向德云社学习

2019年9月，脱口秀市场已经发育到足以把单场常规演出带进大剧场的水平，笑果文化在澳大利亚墨尔本可容纳1200人的剧场开办了脱口秀专场演出。原本计划在2020年开发出在日本、澳大利亚、新西兰、美国、加拿大等地的20场全球巡演，结果年初疫情暴发，只能暂时搁置。李诞后来在节目里自嘲说：“我还以为这就是笑果文化2020能遇到的最大的挫折了。我低估了2020，我也低估了这家公司。”

今年上半年，笑果文化遇到了创立以来波折最多的一段时期。元老池子出走、程璐思文离婚、《脱口秀大会第二季》冠军卡姆因吸毒被捕，再加上疫情对线下演出的重创，甚至有人担心笑果还能不能撑下去。

贺晓曦说：“抗拒对未来焦虑的最好方法，就是去做眼前的具体的事。只要把事情做好，就会回到正轨上。”今年6月，在《脱口秀大会第三季》录制前夕，笑果文化把所有演员召集在一起，验尿，请律师普法，开节目

动员大会。李诞在白板上写了四个大字：节目第一。

在《脱口秀大会第三季》节目上，李诞刻意淡化了自己的存在感，让参赛的演员们有更充分表现自己的机会。这一季的赛制，也更加残酷，冲突感更加鲜明。

这些年轻演员没辜负他。9月23日，《脱口秀大会》第三季迎来收官之战，节目播出期间共拿下97个微博热搜，平均每期播放量超1.1亿，数据表现超过了前两季。“女生闺蜜”杨笠、“北大网红”李雪琴、金句频出的杨蒙恩、凭借音乐脱口秀形式夺冠的王勉等一大批新人成了熠熠生辉的脱口秀明星。

刘丽娟对《中国新闻周刊》说，现在演员已经不够用了，无论是上过节目的演员，还是在线下演出的演员，演出、商务活动都非常多。笑果文化一共有七八十个职业演员，现在处于供不应求的状态。

黄西记得，在美国时，每天晚上在曼哈顿看见成百上千个脱口秀演员，从一个俱乐部奔向另一个俱乐部。他现在感觉很激动，因为他看到中国脱口秀正快速向着这个方向发展着。“中国现在是世界上脱口秀环境最好的国家，没有之一，这种条件是在美国是不可想象的，很多只有一年经验的演员一个月就能挣个万八千的，美国很多演员、编剧做了四五年都还没个结果。”黄西说，“中国的脱口秀的发展空间是巨大的，但也要警惕发展得过快，毕竟作品还是需要时

间来积累沉淀的。”

李诞也看到了市场太热劣币进场的问题，“现在靠脱口秀这三个字就能把票卖了”。“有些人攒局，攒的演员可能刚开始讲一个月，根本就不行，这批观众看完骂着走了，再换一批观众接着卖票。有些人不会说脱口秀，但是心够狠，然后找到心更狠的演出商，组织卖票，就能挣钱了。”《脱口秀大会第三季》收官后，李诞、贺晓曦等几个高管几次开会时都互相反复提醒，“慢一点”，“凡事不要急”，宁可决策的时间更长。“虽然即时的反馈很美妙，但是也会造成迷惑。尤其处在上升期的口碑和反馈过程中，更容易被即时的反馈迷惑。”贺晓曦说，“节目给整个行业带来了红利，我们这个行业公司要做的就是去拓展行业的标准和高度。”

在脱口秀面临困境之际，探索出一条道路，同时还培养出一群可以独当一面、接棒国内脱口秀的年轻艺人。很多人将李诞比作脱口秀界的郭德纲，将笑果文化比作德云社。贺晓曦认为，无论笑果文化还是李诞，都还年轻，和前辈的位置并不一样，但他承认，笑果一直在努力地学习德云社，“他们真的有太多东西值得学习了”。

至于李诞，他似乎并没考虑那么多，“现在在路上随便抓住一个人问，你知道什么是脱口秀吗？他能说出来，这事在短短五年之前还是不成立的。实不相瞒，我觉得我的理想已经实现了。”李诞说。



## 美国公证认证中心

AMERICAN NOTARY SERVICE CENTER INC.

### ★ 隆重推出快速专项服务 ★

<b>免费咨询 质量保证</b>	各种确认公证	公证员公证	出生证	单身证明
	各种当面宣誓承诺公证	海牙认证	成绩单	健在证明
	各种当面签字签约公证	州务卿认证	学位证	在职证明
	各种复印件与原件相符公证	国务院认证	结婚证	收入证明
	各种事实验证公证	大使馆认证	离婚证	跨国驾照
	<b>特办：全球远程电子公证</b>	全套三级认证	死亡证	改名证明
			无犯罪记录	合同协议

**特别推出** 小企业认证服务、8(a)企业发展计划，帮助您获得联邦政府采购合同

电话：202-599-0777 传真：302-264-2121 微信：USnotary 邮箱：info@usnotarycenter.com

网站：www.usnotarycenter.com 地址：7510 Diplomat Dr. Suite 101, Manassas, VA 20109



## 山姆出国咨询服务中心 跨国办案·公证认证

- 杰出人才 EB-1A
- 国家利益豁免 NIW
- 婚姻/亲属移民
- 政治庇护
- 几大理由移民美国
- 养子、继子、私生子、非婚生子及其上下左右
- 各种连带关系移民
- 国内(际)子女收养领养移民

美国服务热线：703-879-7304  
中国免费直拨美国：905-404-6006  
info@SAMabroad.com  
www.SAMabroad.com

