

把孩子当作谈判对手一样尊重

□ Momself

之所以觉得除了打骂没别的办法,是因为家长在沟通之前就认定了,沟通没用。首先,你需要真的把孩子当成一个平等的可以斗智斗勇的人,然后,你才会看到更多办法。



情绪化、想当然解决不了问题

儿子在浴盆里泡澡,泡到一半,忽然说要挤一些泡泡浴的乳液进去。

“不可以不可以,今天不用泡泡浴。”我急忙阻止。

“但我们新买的泡泡浴,都一直没用呢。”他喜滋滋地拿起瓶子。

“下次再泡啊。”

“可是我想今天就有很多泡泡啊!”他已经打开了瓶盖。

“不可以!我说了不可以!”我声音提高了一倍。在即将获得的泡泡面前,显然我的大嗓门没什么用。如果不是因为我正在洗衣服,一手皂液,肯定冲上去,夺走瓶子。

我最后挣扎了一次:“宝贝,每次泡泡浴之后,我都要把你捞出来再到淋浴室冲洗干净。但是今天你感冒了,花洒也坏了,而且天气特别冷,我担心这个过程你会冻着。所以我们等你感冒好了,再做泡泡浴好吗?”

我压着火气耐着性子说完,完全不抱希望,觉得他肯定还是会挤一大堆泡泡出来,搞

得整个浴室都是。我心里叹了口气。

万万没想到的是,他跟我说:“那妈妈快点把花洒修好,明天我要弄很多泡泡,好吗?”我赶忙同意,他很满意,把瓶子放回了原处。

接水准备漂净衣服时,我看着镜子里的自己,到底是因为什么,刚才会那么暴躁啊?仔细回想了一下,给了自己三个解释:

我觉得他肯定不会听我的,没兴趣尝试。

要把整个来龙去脉解释清楚好麻烦,没耐心应对。

我的需求完全合理啊,你怎么可以不听呢!没理由啊!

“那你凭什么要求人家无条件满足你的需求呢?你才真的是没道理呢!”我在心里嘲笑自己。

这让我想起前几天在公司,泰迪跑进办公室:“他们又爽约了,他们老是卡我!”——她正在谈一次合作,但是谈好的资源位一直没有得到落实。

“不会啊,我们的销售量增加,对双方都

有益处啊,他们干吗要卡你?可以一起探讨双方共赢的点在哪里,应该会有所推进吧。”艾米丽不理解。

“我怎么知道,我已经表达得很清楚了,完不成我要被扣绩效的。”泰迪委屈极了,看得出来一直在忍耐,但人家总归是合作方,也不好发脾气。但是这份委屈放在心里,总会以其他各种形式爆发出来——比如,她刚跟雪莉哭诉过,觉得资源位争取得很困难:“这份工作实在太苦了。”

我猜想,她的为难之处也有三个原因:

我说再多也没用,人家是甲方,也不会听我的,还不如闭嘴。

要去思考怎么样才能达到共赢?这太麻烦了。

我的需求完全合理啊,你怎么能这样三番四次的推诿呢!

跟我自己的原因几乎一样。

你看很多人,总是一肚子情绪,要么气鼓鼓,要么委屈得很。

试着跟孩子直接沟通

有一次看到一个朋友在朋友圈发了条状态:“高铁上遇到熊孩子,嘻嘻哈哈声音巨响,我这5个小时该怎么过?”

我忍不住去留言,“你跟孩子直接说过吗?请他小声些?”

“我跟他妈说能不能让孩子安静些,那姐姐们说了孩子一声,也没用,真是有熊孩子必有熊父母!!!”她秒回。从3个感叹号可以看出,怒火值正在飙升。

“不再试试?”

“有什么好试的。算我倒霉。”她放弃了。我猜想,接下来的5个小时旅程,她会一路心烦气躁——本来可以刷刷剧、睡一觉。难得的轻松时光,真为她感到可惜。

想起今年夏天,我们在咖啡馆开会,聊着聊着,冲上来几个5岁左右的小男孩,看上了我们旁边的一把转椅,欢快地爬上来跳下

去,发出咯咯、嘿嘿……刺耳的笑声——如果你正在专心工作或者谈事情,孩子再美妙的笑声也是灾难。

可惜没有别的空桌了,否则我们就可以换一个地方。现在只能扯着嗓子说话了。这时候,一位同事站起来走到孩子们的面前,蹲下身:“可不可以请你们帮个忙,去别的地方玩啊?我们在开会。”他就那么平平常常地说了一句。

那几个孩子互相看了看,一个孩子指了指转椅,“可是别的地方没有这种椅子。”

“我帮你们把它搬到别的地方,好不好?”下一秒,孩子们竟然真的消失了。

“你不怕被拒绝吗?”我问他。“我没想拒绝的事,我需要他们帮我一个忙,我就去谈谈看啰。”

我觉得很有趣,他跟那个在高铁上遇到

熊孩子的朋友,差别在哪里呢?

那个朋友从头到尾并没有直接跟孩子沟通,恐怕是因为她认定了,跟孩子沟通是没有用的。

她跟孩子的妈妈说了,妈妈再跟孩子说。是怎么说呢?大概就是“安静一点”这样的话,没有用,于是他偃旗息鼓,心里想:“果然没有用啊。”

没有再说下去,没有请求,也没有讨价还价。在她心里,有一种很恼怒的挫败感。挫败的本质是什么呢?自己本应该可以控制一切:怎么我都说了,你还是不听呢?而且我又不能揍你,不能用任何我擅长的手段,逼你乖乖就范。我这么大一个人,被你这小家伙给制住了,我却毫无办法。太恼火了!

我想,我们很多人,都会闭上嘴,回避这种挫败。

拿出你的诚意来面对孩子

年最难谈的一个协议,整整谈了快半年,见面试、电话谈,去度假的飞机上,也在改协议。对方揪着每一个细节谈,我也尽可能按住关键条款反复讨论。除了谈到半夜非常疲惫时,会扔掉电脑大叫着不干了(但5分钟之内一定会再乖乖回到电脑前),基本没什么情绪。因为我们一直坚信,是在为了一个共同的目标:把项目谈成而合作,这个“合作”的方式叫做谈判。我们不是对立的。

协议签掉之后,我跟这个项目的团队成了最紧密的伙伴。有一次我跟对方开玩笑:“我以为谈完协议,我们会老死不相往来了。”他笑着说,“你不觉得吗,如果是一次成功的谈判,每一个想法都会拿到桌面上沟通,谁也不委屈着谁,是智商的较量,最深度的沟通。这叫棋逢对手。”

回到“浴室谈判之夜”,我也许可以跟当时的自己说:

如果这件事对你很重要,一定要谈,要开口,不要在心底把自己跟孩子对立起来。如果怀抱着“他肯定不答应”的心态,还没张嘴,先失败一半。

尊重你的对手,谈判这么高智商的事情,即使是对小孩子也不要偷懒,拿出点诚意来,你需要什么,他凭什么要给你,想清楚,再来谈交换。

你的需求合理,但也不是天大的事,人家不一定看得见,所以你首先得想方设法讲清楚自己的需求;但人家也有自己的需求,找到双方需求的交叉点。

有点儿啰嗦是不是,其实也很简单:欢迎来到成年人的社会,想要得到自己想要的,不管面对难搞的合作伙伴,挑剔的老板还是不听话的小孩,努力把所有事情都变成买卖——你有钱,我有菜,不过是一次愉快的交换。

几种“哺乳枕”被测出有害物质

□包健

近日,韩国消费者院对韩国热销的16款哺乳枕进行了安全检测,检测发现7款产品含有有害物质,其中3款涉事产品的拉链手柄被检测出铅含量超标,超过安全标准3.1倍,其余4款涉事产品检测出甲醛等挥发性有机化合物超标。另外,还发现多款产品省略了部分或全部的常规标签信息。目前相关品牌已经自发宣布召回涉事产品。

我国有关人员在调查中发现,其中有一款疑似涉事产品的哺乳枕在中国电商平台有销售,提醒消费者谨慎选购。

据了解,哺乳枕是一种产后妈妈系在腰部,用来辅助哺乳的一种多功能枕垫,是韩国妈妈日常育儿的必备产品。新生儿平均每天接触哺乳枕大约5个小时以上,孩子出生后最长会使用至少6个月。

本次从相关产品中检测超标的重金属铅,被世界卫生组织明确归类为致癌物质,长期在体内累积,可能会直接或间接地诱发儿童智力下降、贫血和肌肉无力等。

其实,母婴产品一直都是消费者极为敏感的品类。此前韩国某畅销湿巾品牌就曾被检测出甲醇超标;另外,某款婴儿尿不湿产品也曾因为含有杀毒剂成分等,一度遭韩国全国零售渠道整体下架。母婴产品安全问题频繁发生,引发和加重了韩国消费者的不满。

为此,韩国相关部门表示,将根据本次安全检测结果,要求韩国国家技术标准院制定相关政策来强化哺乳枕和其他母婴产品的质量监管。



小shu子

□书生

昨天我正在看书,刚满三岁的小女儿跑过来问我:“爸爸,我的小叔子在哪里?”

我听了内心五味杂陈,但又要装作风轻云淡的样子。

谁TM给这么小的孩子教这个东西?陌生人?一起玩的小朋友家人?小猪佩奇看多了,孩子“早熟早恋”了?

“宝宝,你过来。你现在还小,等你长到和爸爸妈妈一样的年纪了,你会遇见你喜欢的人,你会恋爱,你会结婚,然后你可能就会有小叔子……”

小女儿一脸茫然地看着我,奶声奶气地说:“爸爸,你在说什么呀?我要玩梳头发的游戏,我的玩具小梳子去哪里了?”

额……瞬间觉得我是个很差劲的爸爸。

看过《奇葩说》最佳辩手黄执中的一个视频,他说什么是谈判呢,谈判的意思就是权力在双方。

比如,老大娘在市场买菜,卖菜的说一斤10块钱,大娘说,太贵了太贵了5块钱吧。两个人一来一往,这个降一点,那个涨一点。这个事儿谁说的也不算,因为卖菜的手里有菜,大娘手里有钱。

这叫谈判。

谁也不觉得委屈,谁也不动气,谁也没觉得低人一等,最后成交皆大欢喜。

《奇葩说》另一名最佳辩手在一次采访中说,他们团队讨论选题,讨论辩题,就是没完没了的争论,摆事实讲道理。她开玩笑说,最后就是拼体力啊,看谁争不动了,最后就放弃。虽然是玩笑,但可以看到里面有一种姿态,叫作“平等”。

我也遇到过这样的合作伙伴和同事。今