

放权式家庭教育出了“熊孩子”还是创新人才？ 瑞典“一切以孩子为中心” 反思

强制父母休带薪产假、政府补贴婴幼儿日托费、法律明令禁止体罚孩子……瑞典的儿童权益政策和育儿方式一向备受外界称赞。但最近舆论风向有所转变，瑞典知识界人士开始反思：“一切以孩子为中心”是否娇纵出了一批难以管教、不守规矩的“熊孩子”？



瑞典因注重儿童权益保护被称为“孩子们的天堂” 图 GJ

“独裁好过放任”

争论起源于去年出版的一本书《孩子们如何夺了权》，作者戴维·埃伯哈德是精神病学家，也是六个孩子的父亲。书中指出，瑞典式家庭教育对孩子过于放任，家长疏于给孩子“立规矩”，以致如今瑞典年轻人中净是“熊孩子”：不说谢谢，不替别人开门，不给老人和孕妇让座。

“对孩子们卑躬屈膝，实际上弊大于利。”埃伯哈德在书中举例：孩子在课堂上用手机发短信或玩游戏，如果老师没收手机，十有八九会接到家长电话，控诉老师侵犯孩子权利。一些老师因此不敢采取“制裁”手段，只能苦口婆心劝说孩子上课时把手机收起来。同样，学生上课

时聊天，老师也不敢再用“不好好听课就出去”这招惩罚学生。

埃伯哈德不认同让孩子代替父母成为某些家庭事务的决策者，比如晚餐吃什么、看什么电视、去哪里度假。“他们总是主角，变成青年后也会理所当然以为世界就该以自己为中心运转，现实会让他们失望。”

他主张瑞典家长重拾“独裁式”育儿模式，声称“没有任何科学证据显示独裁式养育方式对孩子有害”。不过，他否认是在宣扬要回到“随便扇孩子耳光的时代”。

埃伯哈德说，越来越多瑞典孩子长大后出现焦虑症，缺乏处理问题的能力，近年瑞典学生在国际教育水准评比中表现越来越差，和过于放任自流的家庭教育有关。

舆论褒贬不一

《孩子们如何夺了权》一面世，埃伯哈德立即成为瑞典媒体红人。育儿网站上对这本书的评论基本上褒贬各占一半，主流报纸虽然多数持批评立场，但也推高了他的人气。

不少瑞典人赞同埃伯哈德的观点：当代父母对孩子言听计从，全无家长权威，导致孩子出了家门也不尊重任何权威。

“如今的父母们自己没有受过太多约束，养出的孩子变得非常执拗、自我。”31岁的伊达玛利亚·林德罗斯说，她在斯德哥尔摩附近任教，经常遭遇以下情形：“我让一个孩子把他弄乱的东西整理好，他会回答：‘不，你不是我的老板，你不能

决定我该做什么。’”

“如果孩子总是随心所欲，就不会培养出同情心，不会尊重别人的愿望。”瑞典发展心理学家贝亚特丽斯·尼斯特伦说。

但批评者反驳说，瑞典教育模式培养出不少创新人才，在技术、设计和医药等领域屡屡有领先世界的成就，在多项关于国民幸福度的国际调查中，瑞典人也名列前茅。

好政策反效果？

1979年，瑞典在全世界率先出台禁止体罚孩子的法律。所以，尽管瑞典仅有200万儿童，在育儿问题领域却常被视为学习榜样。

在瑞典，一旦收到体罚孩子的指控，必须由警察、心理学家和检察官介入调查，虽然很少有人因此被捕，但可能面临高达1000美元的罚款。埃伯哈德和支持者认为，过于严苛的儿童权益法律会让父母管教孩子时有所顾虑。

瑞典教育专家约纳斯·希默尔斯特兰德说，瑞典关于产假的法律让父母在孩子1岁前有更多时间陪伴孩子，但孩子1岁后就享受政府补贴的日托服务，可能造成父母对孩子的家庭教育有所疏忽。

“政府是在传递一种信息，即日托服务机构和学校会帮你管教孩子，孩子回家时你只需要当他们的朋友。”希默尔斯特兰德认为，这也是近年来瑞典学生成绩在国际评比中表现落后的原因。 沈敏

相关链接

作者其人

47岁的戴维·埃伯哈德在瑞典向来是个争议人物。他在精神病学领域颇有名气，出版的第一本书《沉溺于安全感的国度》就惹出一场舆论风波。在书中，他指责瑞典人是个麻木冷漠的民族。

埃伯哈德的《孩子们如何夺了权》一书是在挑战丹麦著名儿童心理学家耶斯佩尔·尤尔的育儿理论。尤尔1995年出版的《你的能干孩子》在北欧地区影响很大，该书主张推翻传统家庭教育中的“等级制”，家长不应事事代替孩子作决定、把培养出“顺从”和“守规矩”的孩子为己任。

“那些所谓专家认为父母应该和孩子谈判，而非惩罚他们。他们其实误解了养育孩子的概念，孩子没他们想的那么脆弱。”埃伯哈德说。

他的新书正在翻成英文，准备在美国出版。



埃伯哈德 图 GJ

相关链接

社会企业

“社会企业”是由2006年度诺贝尔和平奖得主穆罕默德·尤努斯提出的概念。尤努斯通过创立孟加拉国农村银行，向孟加拉国最底层的穷人提供小额贷款，为数百万穷人创造了经济和社会发展机会。

尤努斯描述的社会企业是“一种致力于满足人类最迫切需求的新型资本主义”，其特征是：为解决某个社会问题而生，运营模式也需为此目的服务；财政上能够自给自足，企业运营所得利润必须投入到企业本身的运作或用来开办其他社会企业，以扩大企业社会效益为目的，比如提高产品或服务的覆盖面，或以其他方式推动公益使命。不像传统企业，社会企业不以追求利润最大化为首要目的，企业主不接受任何利润分配；它同时也不像非营利组织，依靠私人捐赠或政府资助维持运作。



ZHL救护车内部

挣富人钱给穷人用 特殊模式灵活创新 印度ZHL公司巧做急救服务

Ziqitza 保健有限公司(ZHL)是印度最成功的社会企业之一：2005年开张时仅有10辆救护车，如今发展到800多辆救护车规模，在印度多个地区为低收入阶层提供廉价而优质的急救服务。它不靠社会捐赠和政府补贴，稳定快速的增长来源于灵活创新的商业运作模式，成功演绎了“社会企业”的理念。

亲友遭遇触发雄心

社会企业与传统企业有何区别？ZHL女掌门斯薇塔·曼加尔说：“社会企业受公益理想所驱使，但它有赚钱的动力，因为赚了钱才能坚持实现其公益使命。传统企业则纯粹为了追求利润而存在。”

ZHL为印度人提供全天候高质量的救护车服务，无论服务对象有钱还是没钱。

在印度，无论是孟买等大城市，还是偏远的农村地区，专业救护车服务都是一项奢侈品。急需送医的时候，患者更常乘坐的是三轮摩托、私家车和小面包车。常常来不及送到医院，患者就已死在路上。

ZHL的创立者是几个从美国留学回来创业的印度年轻人，从切身经历感受到印度与美国急救服务的天壤之别，决定改变现状。

创立者之一沙菲·马瑟的母亲在深夜睡梦中突然窒息，马瑟手足无措，不知应该打哪个电话求助。尽管母亲挺过了这次危机，那一刻的



ZHL女掌门斯薇塔·曼加尔 图 GJ

恐慌无助让他铭刻在心。一个星期后，马瑟的发小拉维·克里希纳有个好友遭遇交通事故，因无法得到及时救护而丧命现场。

这些遭遇让马瑟和克里希纳心有戚戚焉，他们又把另外3个朋友：斯薇塔·曼加尔、纳雷什·贾殷和马尼什·萨凯蒂拉入讨论。2004年，他们全心投入调研，考察全球类似服务体系。马瑟有机会到伦敦进修，借机与伦敦救护车服务系统建立合作。

两条热线差别收费

ZHL成立不到10年，它在印度急救服务市场上已占有约25%的份额，年收入约2000万美元。它曾为超过250万人提供服务。

它的成功来自ZHL特殊的商

业运作模式。ZHL有两条急救热线：热线1298，私人急救服务，目前在孟买和喀拉拉邦运营，收费标准依据用户的收入水准而定；热线108，收费低廉或完全免费，与各邦政府合作的公共急救服务，主要服务于低收入人群。

热线108通过投标成为比哈尔、拉贾斯坦、特里凡得琅和旁遮普等4个邦政府的救护车服务承包商。生活在偏远农村地区的贫民病患拨打108热线，ZHL会派出救护车将其送往附近公立医院，完全免费。

ZHL试运营时，曾允许用户根据自己支付能力选择是否付账。但不到一个月，经营团队就不得不调整这一原则，因为多数人不愿付账。他们求教于为印度政府制定技术革

新战略的著名企业家山姆·皮特罗达，后者指出：要成功运作一个公益项目，必须做到自给自足。依照建议，ZHL采取“交叉补贴”模式：对指定到私立医院的富人用户收取较高费用，而对只能负担公立医疗的穷人只收很低的费用或完全免费。

广告增收企业做大

“交叉补贴”策略已使ZHL有足够收入推进其公益使命，但它没忘记自己是个“企业”，利润自然多多益善。ZHL积极拉广告赞助增收。像电信巨头塔塔集团、印度产业信贷与投资银行等大企业都给ZHL的1298热线服务提供赞助，代价是把企业商标印在救护车上。

ZHL另一赞助来源是私立医院：尽管救护车由ZHL独立运营、随车救护人员也由公司配备，但ZHL允许旗下救护车冠上各家私立医院的名号，私立医院获得了很好的宣传。对ZHL而言，只要“冠名收入”能使其事业茁壮成长，它并不在乎牺牲自己的品牌认知度。

按照公司收费原则，任何灾难、事故受害者均享受免费送医服务。2011年7月的孟买连环爆炸袭击，ZHL的救护车是最早抵达现场的救护车。

ZHL正进入全速扩张期。未来三年内计划将救护车规模扩大到3000辆。公司还有意将它的运作模式推广到其他发展中国家。 沈敏