

## 【真实案例】

为了摆脱“肥妞”这个称号,从去年起,20岁的玲子下定决心要减肥,开始是主动减少吃东西,可是现在就算美食摆在面前,她也吃不下了。

玲子小时候长得胖胖的,十分讨大人们喜欢。可是自从进入中学读书后,因为长得偏胖,她渐渐成为同学们的笑柄,他们给玲子取的绰号为“肥妞”。对此玲子很生气也十分焦虑,可是爸妈都觉得没什么大不了,认为她丰满得比较可爱健康,他们一直都给玲子买好吃的和各种营养品,导致她的身高只有1米55,体重却飙升到130斤。

这种情况直到玲子去年考入大学,离开了父母才有所改善。大学生活比较自由,身边的MM们都崇尚以瘦为美,玲子不太满意自己的体重,于是下定了减肥的决心。通过网络她看了不少减肥的妙方,比如不吃早餐,把晚餐变成水果,坚决不吃米饭和肉类,吃东西后用手指抠喉咙立刻吐出来等等。

玲子依法炮制,效果还真不错,她已经从130斤瘦到了88斤,终于拥有了梦寐以求的瘦削脸颊和骨感的身材。可是去年过完年,玲子发现自己时常感到头晕、耳鸣,有时候无缘无故会在街头晕倒,好像无法正常学习和生活了。于是她去医院做检查,医生说是长期营养不良导致的。

对此,玲子感到很害怕,心里也想着要多吃些东西,可是她现在好像对于任何食物都丧失了兴趣,即便强迫吃下去,也会感到恶心想吐。有几次都还晕倒在街上,被同伴送进医院。她真怕什么时候一个人晕在路上,后果不堪设想。

章月娥(资深心理咨询师)  
心理邮箱:jxnclylp@vip.163.com

## 她对任何食物都丧失了兴趣

从玲子的情形来判断,她应该是得了厌食症。所谓厌食症就是由于怕胖、心情低落而过分节食、拒食,造成体重下降、营养不良甚至拒绝维持最低体重的一种心理障碍性疾病,约95%为女性。

发病初始是患者开始有意识地控制进食量,甚至还不断地用手指刺激咽喉部,使吃进的食物再吐出来,这样就人为地打乱了正常的神经生理反射,渐渐大脑“见到”食物信号就不兴奋了,消化液分泌也减少,胃肠蠕动也减慢,面对香喷喷的食物也不再感到饥肠辘辘,而是真的从心里感觉厌恶、想吐,这说明病理性神经反射已形成。此时无论怎样逼迫进食,或者即使改变主意想主动进食,恐怕也为时已晚,因为此时吃饭对他们来说真比吃药还难。

其实,厌食症者对自己形象的感知是错误的,存在

明显的体象感知障碍,厌食症患者不管多瘦,都会嫌自己过胖,对自己的身体评价不高,以为自己缺少魅力。其实所谓厌食并非真的讨厌食物,而是担心身体变胖而强迫自己禁食或节食,并出现看到食物就想吐这种饮食性障碍。除厌食外,还可有其他神经官能症的症状,如癔症,上腹饱胀不适,不能解释的疲劳,对性欲不感兴趣和失眠等。

治疗厌食症,关键要释放心理压力,特别是玲子要建立健康体魄的科学概念、标准体重的意义及正确的饮食观和生活观。建议玲子多做一些户外运动,多培养自己的兴趣,结识更多的朋友,见识不同的审美观和世界观,并对自己的身体状况有客观的认知。从玲子的现状看,最好采用心理治疗和行为治疗相结合的方式,从而逐步恢复正常的饮食习惯。



## 爱的教育

## 孩子为何越称赞表现越差

大双和小双是一对双胞胎兄妹,奇怪的是,他们不仅长相差异明显,连性格表现也截然不同。哥哥大双调皮捣蛋,妹妹小双则温和乖巧。让他们的爸爸妈妈看不懂的是,在同样的家庭环境和教育方式下长大,父母自认为对兄妹俩也没有任何偏心,做什么事情都保证一碗水端平,可是,随着孩子们渐渐长大,妹妹出落得越来越懂事优秀,不仅学习成绩出色,还热心助人,担任了学校少先队大队长;而在同一个班级的哥哥,却因为不守纪律,学习不认真而经常被老师留校教育。大家都说,这对双胞胎真不像是同母同胞的兄妹。

最近,爸爸妈妈为了儿子成长得更好,特别对他采取了鼓励的方式,每天回家主动寻找儿子表现好的地方,并特别加以称赞。有时为了给儿子信心,还故意找出一些他胜过妹妹的地方,大肆赞扬一番。而以往习惯对于妹妹的称赞,也有意减少了分量。自信心满满的妹妹对于父母的改变并不在意,她仍然努力做好自己的事情。而那个受到更多表扬和称赞的哥哥呢,表现却并没有改善,相反更

差了。前一段,爸爸刚刚表扬大双数学作业完成得不错,没隔几天,老师就来告状,说大双连作业都不交了。妈妈说大双作为男孩子,衣着还是很整洁的,第二天回家就看见大双的衣服滚得一身脏兮兮的。爸爸妈百思不得其解,难道鼓励还错了?怎么越鼓励表现越差呢?

这对双胞胎父母因为妹妹的乖巧懂事更符合父母的心意,所以以往经常采用肯定妹妹的方式来教育哥哥,希望哥哥能像妹妹学习,有更好的行为表现。后来发现,受到过多批评的哥哥变得自卑,甚至自暴自弃,意识到这样的教育方式有问题;于是,希望通过称赞的方式来给儿子更多的鼓励,结果却出乎意料。

其实,根本的问题出在这对父母所采取的鼓励的方式上。从心理学上说,鼓励是每个孩子成长所必需的。甚至有的心理学权威,如美国心理学家戴克斯就认为,鼓励对于孩子成长的作用,就等同于植物需要水一样的重要。鼓励可以帮助孩子建立自尊和自我价值,激发孩子的自信心和潜能。可是,鼓励的方式非常重要。一家长都认为,称赞就是鼓励,其实这是个错误的认知。因为称赞是奖励的

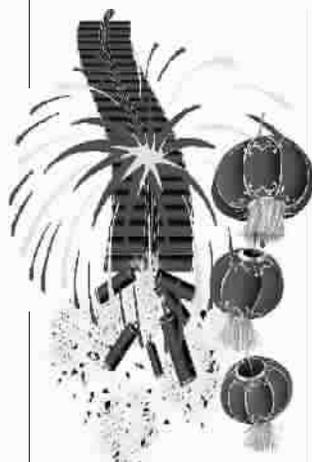


一种,着重于比较和竞争,着重于结果。孩子只有达到家长的要求,才能得到称赞。对孩子来说,称赞是一种外在的推动力,孩子一旦估计得不到,就会放弃努力。而鼓励着重于孩子能力的发挥,并且帮助孩子通过贡献己力而获得价值感,鼓励强调的是孩子努力的过程,给予孩子的是成长的内动力。

而在开始进入青春期的大双眼中,父母的称赞其实就是对于自己行为的一种变相控制,他会由于抗拒父母权威而拒绝做任何可以得到父母称赞的事情。父母之所以感觉对孩子称赞越多,孩子表现越差,是因为大双以这种行为来表现他反抗父母通过称赞而来的控制。所以,学会正确的鼓励方式,对于父母很重要。

吴亦君 亦君工作室主任,国家二级心理咨询师。互动博客:<http://blog.sina.com.cn/wuwuyj>

## 用心做



## 过年是一种思念

李剑红

如果你在外地工作,每当要回家过年的时候,你最思念的人是谁呢?我想大多数人最思念的是母亲,因为对我们付出最多,却不求回报的人就是我们的母亲。而我最思念的亲人却是我的姥姥。

我小时候是在乡下的姥姥身边长大的,我对姥姥有极深的感情。每年过年的时候,姥姥都会买几朵漂亮的丝绸头花,给我和老姨、二姨过年时戴,那小巧美丽的头花戴在头上,映衬着水嫩嫩的脸,分外好看。因为我在姥姥家年龄最小,姥姥总是那么宠着我,那最漂亮的一朵绸花一定是属于我的。

以前过年,姥姥家一大家子人都聚在一起吃饭,爆竹声声,热闹又开心。生产队组织的秧歌队会挨家给大家拜年,当秧歌队在姥姥家院子里扭秧歌的时候,我的心里真是乐开了花。农村的娱乐生活虽然仅限于过年,但是大家快乐的程度,不亚于除夕夜看春节晚会。

后来到了上学的年龄,我就回到城里,到我父母身边上学。每年过年的时候,爸妈办好年货去姥姥家过年。对我来说,过年就是一种思念和一种盼望,因为过年就意味着见到我日夜思念的姥姥。虽然她的年纪越来越大,虽然她的背越来越驼,但是只要我看到姥姥那张写满慈爱的脸,我的心里就踏实起来。常常回忆起姥姥说过的话,她曾经教育儿女们说:“人活着,就要活出志气!不怕穷,就怕懒!只要有这双勤劳的双手,就不会饿死。勤劳能够致富,只要不断地努力,就一定会上好日子。”

姥姥没有说错,我们真的都过上好日子了,姥姥也放心地离开我们去了天堂。她留给我的那些浓浓的温暖的记忆,会陪着我中过人生的冰河。

过年是一种思念,这种血浓于水的亲情,会在我们的心灵深处打上深深的烙印。这种温暖的人间真情,足够陪伴我们走过一生。

## 苏宁：春节市场家电年货挺畅销

## 新尚消费电子、礼品型小电器受宠走俏

2012春节假日伊始,沪上家电市场表现不俗,手机、数码、电脑、彩电等带屏幕的产品旺销,功能多样的小家电增长明显。春节市场,家电年货挺畅销。因为有往年经验,苏宁针对长宁、五角场、浦东第一店等商圈客流大的家电商场还调配增加了人手,投入春节促销。

## 电子产品卖“时尚”

春节前是新品上市的高峰期,节前苏宁推出70余款最新单品集中上市,如iPhone 4s诺基亚X2-02、三星S5690,索尼

W610、W630相机、易方数码相机M907等,囊括了当前最新最时尚的潮流家电新品。针对以上产品苏宁推出价格立减、送增值大礼包等丰富活动。

迎合春节市场需求,在新品上市、促销优惠带动下,“屏幕类”产品走俏成为消费宠儿。比较典型的如:2000-3000元价位的智能手机、1500-2500元价位的多倍光学变焦的卡片数码相机、以及苹果品牌为代表的平板电脑系列,成为消费的主力,这主要源于节日礼品市场的巨大需求,消费者春节馈赠亲友居多。促销活动方面苏宁推出了“百强红榜迎新返利10-15%”、“等级套餐95折”、“来苏宁新春有礼”、“新春12天品牌天天团”等,形式丰富,力度空前。而与四大银行在元旦期间操作的三零分期活动也将延续至1月31日,减轻购买家电消费者的

购物压力,并提前享受全新的家电产品。

## 小家电选性余地大

随着电器种类增多、单价走低,一些实用、时尚的产品成为赠礼首选,其中增长最明显的就是各色小家电。上海苏宁营销数据统计,最近三天,全市连锁店的按摩器材、剃须刀、榨汁机、按摩棒、豆浆机、电磁炉、取暖器、微波炉、电烤箱、吸尘器、净化器、美发器材、电纸书、MP5播放器等产品同比增长60%,延续了历年来的旺销趋势。

精致、实用,易携带的小家电产品最受欢迎,也成为销售增长最明显的品类,其中价位在400-700元的高性价比小家电,千元左右的精品电器最受欢迎。很多消费者认为,小家电产品价格廉

物美,既实用也比较上档次,不管是自用还是馈赠亲朋好友,都是不错选择。几款畅销产品,单一型号在中山公园、浦东第一店、五角场等大型旗舰店每天能售出30-50台。据了解,苏宁针对春节的营销活动将持续到正月十五之后,以便于节后返乡族前来选购。

## 彩电消费3D超半数

此外,去年12月25日我国首个3D电视试验频道开播后,3D彩电的普及趋势愈加明显,大尺寸LED成为主旋律。很多消费者买彩电时,将彩电是否具有3D功能当成购买的一个主要因素。为了满足消费者的需求,苏宁推出了专项3D电视普及活动,操作独家3D普及降价风暴,最高让利3000元;观看3D电视节目,还需要相

关的配件设备,苏宁联合部分品牌针对热门型号推出买3D送3D/LED/高清播放器/3D眼镜礼盒等一系列的优惠活动。

据苏宁营销负责人介绍,目前市场主流的3D电视按照原理区主要分为两种:一种是快门式3D,一种是不闪式3D。其中快门式3D以三星、夏普、索尼、TCL等品牌为主。不闪式3D以LG、创维、海信等大部分国产品牌为主。到目前为止,市场上流通的3D电视型号已经多达400款,商场内主销的型号,超一半以上都搭载了3D功能。此外,当前3D电视的平均价格也大幅拉低,32寸的价格在2200元-4000元左右,40-42寸在3300元-7000元左右,50寸在5000-15000元左右;昂贵的大尺寸段60寸在1.8万-3万元左右;这个价格相比一年多以前降价幅度约达50%,近乎腰斩。