

孩子愈催愈不動、愈講愈頂嘴？心理師：換一種問法，讓孩子從抗拒轉向主動

越用力逼，孩子越不理？他不是不想做好，只是不想「被逼著」做好。

[文/ 鋅鋁師拔麻](#)

2026-09-23 (更新：2026-09-23)

「作業到底寫了沒？」

「快去洗澡，要講幾次！」

換回來的，通常是那兩句：「你很煩欸」「好啦等一下啦」。

越用力逼，孩子越不理。每天的親子溝通，常常變成一場拔河：我們越用力拉，繩子那頭的反抗力道就越大。

可他真的不想變好嗎？多數孩子不是。

有時候，孩子不是不想做好，而是不想「被你逼著」做好。

孩子心裡其實很矛盾：他知道自己該負責，但他也真的想玩。大人愈強調「去讀書」，他會本能地去捍衛「可是我想玩」、「等一下再去」，你愈推，他愈要證明自己可以不聽你的。親子對話也很容易變成一邊催、一邊抗拒。

所以頂嘴本身不見得是挑釁，心理學把它形容成關係裡的「煙霧探測器」。當對話開始卡住、孩子愈來愈抗拒時，其實是在提醒我們：現在的溝通方式該停下來了。

為什麼愈想說服孩子，他反而愈聽不進去？

動機式訪談法 (Motivational Interviewing，簡稱 MI)，是心理學家用來談「怎麼讓人自己想改」的方法。創始人 Miller 和 Rollnick 在 2023 年的定義是：「探討改變與成長的對話方式，旨在增強當事人自身的動機與承諾。」

如果把 MI 的一些溝通原則放進親子對話裡，重點不是用另一套話術「讓孩子聽話」，而是少一點說服，多一點讓孩子把想法說出來。

我很喜歡這句話：溝通是一場華爾滋，不是摔角。

問一個問題，搭配兩次傾聽與猜測，跟著他的步伐走。

先放下「查案」的急迫感，聽懂他的故事，防衛的牆降下來，才比較有機會讓對話繼續下去。

試著把是非題變成申論題

MI 有四個核心技巧，縮寫剛好是 OARS：

O : Open-ended Questions (開放式問題)。

不問「你是不是又沒寫作業」，問他「你今晚有什麼規劃？」。

A : Affirmations (肯定具體特質)。

不只說空泛的「好棒」，而是看見孩子具體做了什麼，例如：「雖然你很累，還是遵守約定去洗碗，你真是負責任的一個人。」

R : Reflective Listening (反映他的感受)。試著把你聽見的感受與想法說回去：「聽起來你也確實想做，只是覺得作業有難度。」

S : Summaries (摘要整理)。把他說過的話講回去，替他梳理。

其中我覺得最值得先練的，是把「是非題」變成「申論題」。

「你是不是又忘記帶聯絡簿了？」像這樣的問法充滿指責，孩子只能答「是」或「沒有」，然後進入防禦。

換成「你打算怎麼處理聯絡簿沒帶的狀況呢？」主動權交回他手上，他必須自己想。

進階版，是同時說出他的「困難」與「意願」：「你覺得這份作業真的很難、很不想寫，但同時，你也希望自己能對自己負責，把它完成對嗎？」

孩子心裡的拉扯被你平靜地說出來，他反而不用再用頂嘴來證明自己有立場。

如果對話還進行得下去，也可以再試試另一個問法。

問他：「如果 0 到 10 分代表『把自己的事照顧好』對你的重要性，你給自己幾分？」

他說 2 分時，別問「怎麼才 2 分」。

問：「為什麼是 2 分，而不是 0 分？」

這個問法會讓他自己去想「我為什麼還想改」。改變的理由從他自己嘴裡說出來，才算數。

換一種問法，不代表孩子從此都會配合

當然，換成開放式問題，孩子不一定就會立刻放下手機去寫作業；你認真反映他的感受，他也可能只回一句：「喔。」

MI 不是一句話說對了，孩子就會照做的溝通公式。它比較像是在提醒我們：當親子已經陷入「你愈催、他愈抗拒」的拔河時，除了再用力一點，也許還有另一種選擇。

下次對話卡住時，試著跟孩子跳一支不急著說教的「溝通華爾滋」。你放慢退一步，他就有空間自己往前。