



Wessen Brot ich ess, dessen Lied ich sing



Guten Tag und herzlich willkommen zu einer neue Ausgabe des Elternnewsletters.

Vielleicht kennen Sie folgendes:

Sie beschäftigen sich über Tage, Wochen oder gar Monate mit einem Problem.

Zwar verfolgen Sie bei der Lösungssuche einen gewissen Ansatz, kommen jedoch einfach nicht weiter. Irgendwann und nach schier endlosen Recherchen zu dem

Thema, fassen Sie einen bestimmten Entschluss, von dem Sie glauben, dass er für die Angelegenheit nutzbringend sei. Mit einem Gefühl der Erleichterung lehnen Sie

sich zurück und beschließen, Ihre Vorgehensweise noch kurz mit dem Partner oder einer guten

Freundin zu besprechen. Kaum, dass Sie das getan haben, gibt Ihnen Ihr Gegenüber den Rat,

nochmals den Experten XY zu der Sache zu konsultieren, denn dieser habe sich genau zu diesem

Thema in beachtlicher Weise hervor getan. Wenn auch etwas verunsichert, beschließen Sie dennoch,

jener vermeintlichen Koryphäe Gehör zu schenken, um auf der *wirklich sicheren Seite* zu sein. Auch

ignorieren Sie Ihr eigenes *Bauchgefühl*, welches Ihnen schon längst zu der eigenen Entscheidung

gratuliert hatte. Während Sie also gebannt den Worten der fachlichen Autorität lauschen, stellen Sie

fest, dass dieser Ihnen genau das Gegenteil dessen rät, was Sie nach so langen Erwägungen für sich

selbst beschlossen hatten. Und damit stehen Sie plötzlich wieder am Anfang eines

Entscheidungsweges, der Ihnen doch schon so viel abverlangt hat.

Sollten Sie dieses schon einmal in einer ähnlichen Form erlebt haben, dann wissen Sie nur zu gut,

dass es unzählige Experten zu den verschiedensten Themen gibt. Das gute Gefühl, für sich selbst oder

die eigne Familie, die wirklich beste Entscheidung getroffen zu haben, wird schnell durch eine

selbsternannte Autorität torpediert. Wenn wir schon als erwachsene Menschen mit solchen

Prozessen unsere Schwierigkeiten haben, um wie vieles mehr müssen dann unsere Kinder in einem

Nebel der Meinungsvielfalt umherstochern? Werfen wir doch einmal in diesem Newsletter einen

genaueren Blick auf die äußeren und inneren Prozesse der Entscheidungsfindung.

Ich wünsche viel Freude beim Lesen.

Herzliche Grüße

Ihr Daniel Paasch

(Institutsleiter IPE,

Lehrtrainer für Kinder und Jugendcoaching)



Das Brot des Sängers

Erlauben wir uns einmal eine kleine Zeitreise und begeben uns in die Epoche des Mittelalters.

In dieser teils sehr stürmischen Geschichte Europas, gab es manche Veränderung, deren Auswirkungen bis heute spürbar sind. So wurde über die Jahrhunderte, die griechisch-römische Dominanz durch das christliche Weltbild getauscht und der Feudalismus als Wirtschafts- und Gesellschaftsform, setzte sich mehr und mehr durch. In dieser direkten Abhängigkeit der Bauern zu ihren Lehnsherren, gab es noch eine weitere

Berufsgruppe, deren Wohl und Wehe von weitaus höheren Mächten bestimmt wurde: Den Barden oder auch den Dichtern. Sie hatten meist keine feste Anstellung und zogen von Hof zu Hof, um ihre Künste anzubieten. Die Herausforderung für diesen Berufsstand bestand also darin, Kunst und Überleben gewissermaßen in Einklang zu bringen. Denn ihr Honorar bestand häufig aus einer Unterkunft und der Verpflegung. Da lag es nahe, dass die Dichter und Sänger – meist in Personalunion – die Verdienste ihrer Wohltäter in ihren Künsten in den Himmel jubelten. Alles andere wäre nicht nur kontraproduktiv, sondern wahrscheinlich auch für das weitere körperliche Wohlbefinden nachteilig gewesen.



Das Fähnchen im Wind

Aus dieser Zeit stammt wahrscheinlich die Überlieferung der Aussage „Wessen Brot ich ess, dessen Lied ich sing“. Wie andere Auffassungen auch, übertrug sich das Zitat und wurde bis in unsere Gegenwart überliefert. Vom eigentlichen Kontext gelöst und den heutigen Ausdruckformen angepasst, blieb die Essenz dennoch erhalten. Subjektive Realitäten, Glaubenslehren, historische Überlieferungen, Wissenschaft und Forschung verbanden sich schon zu allen Zeiten zu höchst interessanten Mischungen. Daher verwundert es kaum, dass es quer durch die Epochen und zu allen erdenklichen Themen, jede Menge Experten gab und gibt, deren Äußerungen zu einer Angelegenheit durchaus unterschiedlich ausfallen können.

Ein kleiner Blick in diverse Politrunden zu einem bestimmten Thema, mag dies untermauern. Wenn Sie darüber hinaus noch eine Art Presseschau zur Sache machen, stellen Sie sehr schnell fest, dass Meinungen kaum verschiedenartiger sein könnten.



Viele Menschen haben jedoch gar nicht die Zeit oder auch nicht die Muße, sich allumfassend zu informieren. Und gerade in unserer gegenwärtigen Ära der Informationsflut durch die elektronischen Medien, ist dies selbst für Profis eine echte Herausforderung. Jedoch gehört die klare Trennung von Wahrheit und Meinungsbildung mit zu den bedeutenden Aufgaben von uns allen. Denn wir sind es nun mal gewohnt, unsere Entscheidungen auf Grundlage eines Mindestmaßes an Information zu fällen.

Für unser Gehirn spielt die Art und Aufmachung des anzueignenden Wissens zunächst keine Rolle. Die Informationsverarbeitung findet, je nach kognitiver Wahrnehmung, immer ähnlich statt. Dieser insgesamt höchst komplexe Vorgang hat unter anderem den Grund, unsere Aufnahmefähigkeit vor einer Reizüberflutung zu schützen.



Komplizierter wird es, wenn wir einer Nachricht eine gefühlsmäßige Bedeutung zumessen. Wenn Sie beispielsweise eine Tageszeitung lesen und sich dabei einmal selbst ganz genau beobachten, können Sie wahrscheinlich feststellen, wie bestimmte Informationen eine Gefühlsneigung in Ihnen hervorruft. Vielleicht ist diese zunächst kaum wahrnehmbar. Doch je öfter Sie sich zukünftig aktiv oder passiv auf diese Information einlassen, desto eher merken Sie voraussichtlich, wie sich allmählich ein beinahe fassbarer Gemütszustand in Ihnen eingestellt hat.



Alles objektiv oder was?



Dies ist die Geburtsstunde Ihrer persönlichen Meinung. Um bis hierher zu gelangen, haben Sie im Laufe Ihres Lebens schon jede Menge Erfahrungen machen dürfen. Der menschliche Verstand sorgt während der Meinungsbildung dafür, die zuvor aufgenommene Information, mit eben diesen Erfahrungen – und den damit verbundenen Gefühlszuständen – zu vergleichen. Wenn die Information nun mit Ihren schon gesammelten Erfahrungswerten, in einer bestimmten Größenordnung übereinstimmt, wird ein ihr ähnelndes Gefühlsmuster zugeordnet. Manche Menschen sprechen in diesem Zusammenhang von dem

sogenannten „Schubladendenken“.

Diese Aussage können Sie ganz einfach überprüfen. In Folgenden gebe ich Ihnen eine Schlagzeile, wie sie so oder so ähnlich in den letzten Tagen auch in der Presse zu vernehmen gewesen ist.

Konzentrieren Sie sich während des Lesens doch einfach mal ganz auf sich selbst. Versuchen Sie zu beobachten, welches Gedankenkarusell plötzlich in Ihrem Kopf losgehen mag. Hier die Schlagzeile:

„Ratingagentur spricht Warnung aus und stuft Deutschland herab“

Zugegeben, ich hätte an dieser Stelle sicherlich jede Menge anderer Beispiele nehmen können. Sie werden jedoch sehr bald merken, worauf das hinausläuft.

Mit Überschriften, wie der in unserem Beispiel, sind die meisten Menschen in den letzten Wochen mehr oder weniger häufig konfrontiert worden. Erstaunlich dabei ist, dass wir in Zusammenhang mit bestimmten Nachrichten, kollektiv zu vergleichbaren Gefühlszuständen neigen. In diesem Fall ist es meist eine gefühlte Verunsicherung im Kontext der persönlichen Vermögenssituation und des Investitionsverhaltens. Je nach vorherrschender Stimmungslage, spiegelt sich das dann im sogenannten Konsumklimaindex wieder, welches in regelmäßigen Intervallen von diversen Instituten nachvollzogen wird.

Unsere Erfahrungswerte, die wir ja alle seit Kindesbeinen an gemacht haben und bis heute machen, nehmen bei diesem Vorgang eine ganz entscheidende Rolle ein.



Wichtige Bausteine unseres inneren Wertesystems stammen eben aus einer Zeit, in der wir selbst Kinder und Jugendliche gewesen sind. Anders formuliert bedeutet das, dass wir als junge Menschen zunächst mit den Einsichten unserer direkten Umgebung vertraut gemacht worden sind. Das war in aller Regel unser Elternhaus. Sie werden es sicherlich schon erahnen: Primär basieren unsere ersten Lernerfahrungen auf dem Wissen eben jener Mixtur, die über Generationen modifiziert und überliefert worden ist.



Erst ab einem Alter zwischen vier und sieben Jahren, beginnt der menschliche Verstand mit der Ausbildung sogenannter kognitiver Filter. Mit zunehmenden Alter hinterfragen wir von nun an immer mehr und suchen nach Antworten in einem sich stets vergrößernden Umfeld. Dieser Prozess begleitet uns weit über die Zeit der Pubertät hinaus. In all diesen Jahren haben wir jedoch schon einiges über das Thema „Geld“ verinnerlicht.

Ohne zu wissen, wie es Ihnen konkret beim Lesen der Schlagzeile ergangen ist, beobachten Psychologen häufig, dass in Bezug auf das Finanzwesen, vielfach Parallelen in der öffentlichen Wahrnehmung bestehen.

Spare in der Zeit, so hast Du in der Not

Es kommt daher nicht von ungefähr, wenn im Ländle „Häusle gebaut werden“, wofür im Vorfeld hart gearbeitet werden muss. In anderen Regionen wird der „Penny geehrt“, da man ja sonst keinen Wohlstand verdienen würde. So gibt es landauf, landab viele Meinungen zum Thema Finanzen, welche wir von zunächst nahestehenden Menschen bezogen und uns angeeignet haben. Alle haben jedoch die Tendenz gemein, dass Geld ein äußerst flüchtiges Wesen ist und sich lediglich unter bestimmten Voraussetzungen ein freundliches Stelldichein gibt.

Dermaßen fest in unserem Unterbewusstsein *verankert*, führen unsere *Glaubenssätze* ein beständiges Eigenleben. Und immer dann, wenn wir mit einem bestimmten Thema oder einer Variation dessen in Berührung kommen, steigen sie nahezu unbemerkt aus den Tiefen des Selbst



empor, um uns bei der Meinungsbildung zu unterstützen. Das ist durchaus ein guter Prozess, denn viele unserer (überlieferten) Verhaltensmuster dienen dem Zweck des schadlosen Überlebens.

Doch kann man sich diesen Umstand auch zu Nutze machen, und daher greifen viele Medien solche Motive gerne auf. Mit entsprechenden Überschriften, generieren sie die notwendige Aufmerksamkeit.

Bad news are good news

Das kann und will ich den Machern von Zeitungen und Nachrichtenformaten aller Art gar nicht zum Vorwurf machen. Denn es ist ihr gutes Recht, ihre wirtschaftlichen Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass sie innerhalb des Wettbewerbs bestehen können. Zudem liegt es an uns selbst, ob und wie wir diese Nachrichten wahrnehmen möchten. Auch geht es mir nicht darum, Ihnen wohlgemeinte Ratschläge für Ihren persönlichen Umgang mit Geld zu geben. Vielmehr möchte ich hier die psychologischen Prozesse hervorheben, um diese einmal aktiv zu betrachten und damit eine der Grundlagen der persönlichen Meinungsbildung unter die Lupe zu nehmen. Das Subtile an der Sache ist, dass hierbei meist Emotionen ausgelöst werden, die die Antriebsfedern menschlichen Handelns berühren. Und von der Sorte gibt es gerade einmal zwei große Pole, von denen sich alle anderen ableiten: Freude und Angst.

Die Reise zum Ich



Meist geschieht es unbeabsichtigt: Jemand gibt Ihnen einen vermeintlich guten Ratschlag oder äußert sich sehr deutlich zu diesem oder jenem Thema, welches für Sie gerade von Bedeutung ist. Ohne es zu wissen, verursachen die getätigten Aussagen eine bestimmte emotionale Reaktion, die unter Umständen mit der guten Absicht Ihres Gegenübers so gar nichts zu tun hat. Wie schon weiter oben in aller Kürze

beschrieben, filtert Ihr *Ich* diese Aussagen und ordnet sie einer geeigneten *Emotionsschublade* zu. Der darauffolgende Verarbeitungsprozess animiert dann zu weiteren Handlungen. Vielleicht fühlen Sie sich dazu angeregt, weitere Informationen zu sammeln, die Ihrer Meinung nach für die Angelegenheit von Bedeutung sind.



Möglicherweise aber, ziehen Sie sich von Ihrem zuvor gefassten Vorhaben zurück und reagieren im Weiteren abweisend gegenüber dieser Thematik. *Sie ziehen sich in das sprichwörtliche Schneckenhaus zurück.* Ganz gleich, wie Sie in Folge agieren: Beide aufgezeigten Möglichkeiten sind Variationen der beiden psychologischen Fundamente, bestehend aus Freude und Angst.

Werfen wir doch noch einmal einen Blick auf unseren Barden: Sein Vorgehen, die Taten seines Brotherrn zu preisen, basieren auf einer ängstlichen Emotion. Denn es spielte gar keine Rolle, ob sich das Heldentum des Arbeitgebers überhaupt in dieser Form dargestellt hat. Verständlicherweise treibt unseren Künstler die pure Überlebenssorge an. Was er vielleicht gar nicht so genau wusste ist aber die Tatsache, dass seine Dichtung für den Dienstherrn durchaus eine wichtige Funktion hatte. In einer Zeit, als die wenigsten Menschen weder lesen noch schreiben konnten, festigten solche Veranstaltungen dessen gesellschaftspolitische Macht. Der Sänger fungierte also als Sprachrohr seines Auftraggebers.

Auch wenn sich die Zeiten geändert haben, so gibt es auch heute jede Menge Menschen, die als *Sprachrohr* agieren. Wie schon gesagt, geht es nicht darum, hier unlautere Absichten zu unterstellen, sondern schlicht, um deutlicher zu erkennen. Gerade in einer Zeit, in der so unglaublich viele Informationen auf uns hereinstürmen, ist es wirklich schwierig herauszufinden, was lediglich der Meinungsbildung durch andere zuzuordnen ist. Und dann gilt es in diesem Zusammenhang noch einen weiteren interessanten Punkt zu betrachten...

Wenn die Fahne sich dreht, so ist die Ursache der Wind

Dabei gibt es einen ziemlich einfachen Trick um herauszufinden, was wirklich hinter einer Äußerung steckt. Sollte Sie ein Thema – aus welchen Gründen auch immer – berühren und Sie nehmen *plötzlich* eine oder mehrere Aussagen dazu wahr, die Sie davon abhalten oder auch geradezu animieren, ein bestimmtes Vorhaben in die Tat umzusetzen, dann stellen Sie sich lediglich zunächst eine einzige Frage: *„Wer oder was hat etwas/profitiert von dieser Äußerung?“*

Das hört sich simpel an und so ist es auch. In der Werbung beispielsweise, ist das schnell zu erkennen.





Denn hinter der Botschaft steckt ja die Verkaufsabsicht. Die damit berührte Grundtendenz unserer Handlungsweise ist meist die Freude auf das Produkt oder die Dienstleistung. Wenn wir eine Zeitung aufschlagen und die Überschriften lesen, wird es schon etwas komplexer. Aber auch hier gilt: *Wer hat etwas davon, dass diese Headline so verbreitet wird, wie sie gerade von Ihnen wahrgenommen wird?*

Wenn Sie sich einmal eine gute Woche mit diesem Prozess der eigenen Beobachtung in Zusammenhang medialer Darstellungen hingeben, werden Sie möglicherweise zwei Dinge feststellen:

1. Sie reagieren wesentlich gelassener auf Nachrichten, die andere vielleicht aus der Fassung bringen.
2. Sie stellen fest, dass es viele Themen gibt, die Sie emotional so oder so mit Ihren inneren Erfahrungswerten konfrontieren und können so Ihre Glaubenssätze entlarven.



Beiden Punkten ist gemein, dass Sie in unter Umständen in einen Zustand gelangen, der es Ihnen erlaubt, wesentlich objektiver an bestimmte Entscheidungen heranzugehen. Und gerade das ist es, was in der heutigen Zeit so wertvoll ist: Der bewusste Rückzug auf die eigenen Bedarfe – das eigene *Ich*.

Warum aber liegt mir so sehr an diesem Thema?

Hierfür gibt es mehrere Gründe. Da sind natürlich die eigenen Erfahrungswerte, die ich sowohl als Familienvater, Personalverantwortlicher als auch in meiner Eigenschaft als Lehrtrainer und Coach für Kinder und Jugendliche sammeln konnte. Quer durch alle Altersgruppen kann ich immer wieder die Beobachtung machen, dass sich Menschen *selbst im Weg stehen*. Das ist durchaus liebenswürdig gemeint, denn ich kenne solche Verhaltensweisen ja auch von mir selbst. Durch meine Entscheidung, beruflich einen ganz anderen, neuen Weg einzuschlagen und das Institut für Potenzialentfaltung (IPE) zu gründen, hatte ich jedoch auch das Glück mit meinen *Glaubenssätzen* in hohem Maße konfrontiert zu werden.



Und wie bei vielen Entscheidungen, die eine tiefgreifende Veränderung in den persönlichen Belangen des Lebens (auch der eigenen Familie) haben können, *melden* sich plötzlich ganz viele innere



Stimmen, die einen zunächst davon abhalten wollen. Mehr noch: Manches Mal suchen wir sogar im Außen, um unsere – auf den eigenen Erfahrungswerten basierende Meinung – zu untermauern. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von der eigenen *Komfortzone*, die es in jedem Fall zu verteidigen gilt. Da sind die Verwandten, die von diesem

oder jenem Schritt abraten, weil man nicht reif genug sei. Außerdem kennen sie einen entfernten Bekannten, bei welchem ein vergleichbares Vorhaben nicht gut geendet sei. Der beste Freund, die beste Freundin rät davon ab, eine bestimmte Fortbildung zu machen, da ja die Grundvoraussetzungen nicht stimmig seien. Darüber hinaus kennt er/sie noch einen Wissenschaftler, der eben diese Meinung auch vertritt. Unsere Kinder hören in der Schule, dass sie dieses oder jenes nicht gut genug beherrschen würden. Und dieses mangelnde Wissen, würde eben den Berufswunsch XY verbauen. Sie merken sicherlich, was ich mit all dem zum Ausdruck bringen möchte: Wir selbst sind die *Auftraggeber* jener *Barden*, die das hohe Lied des *einmal eingeschlagenen Weges* singen. Es liegt also an uns selbst, welcher Stimme wir im Innern und auch im Außen Gehör schenken wollen.

Wenn es uns gelingt, Ursache und Wirkung eines Sprachrohres zu unterscheiden („Wer profitiert?“), ist es ein weiterer einfacher Schritt, jenem vermeintlichen Experten sein Mandat zu entziehen. Denn sowohl überstürztes Vorgehen in eine Richtung, wie auch das strikte Verneinen einer Absicht, ist selten bei einer Entscheidungsfindung hilfreich.

Wie aber kann es gelingen, den einen richtigen Weg einzuschlagen? Vor allem aber, wie kann mein Kind hiervon profitieren?

Wenn Sie sich die Ausführungen ein wenig zu Herzen nehmen wollen, ist es denkbar, dass Sie sich vor einer wichtigen Entscheidung weitere Fragen stellen. Es ist dann immer empfehlenswert nochmals genauer hinzuschauen, was Sie eigentlich mit dem angedachten Vorhaben bezwecken wollen.



Wo soll die Reise hingehen? Und in welcher Art und Weise können Sie selbst davon profitieren? Wie kann sich das geplante Vorhaben am geeignetsten in Ihr Leben integrieren? etc.

Nur Sie können Fragen, wie die hier exemplarisch aufgelisteten, am besten beantworten. Sie haben jedoch eine der wirksamsten Hilfen, mit der wir Menschen von Natur aus ausgestattet sind: Das Bauchgefühl. Dieses Korrektiv zeigt Ihnen mit Sicherheit an, wie sich eine anstehende Entscheidung im Kontext Ihres Lebens entwickeln kann. Nicht umsonst haben berühmte Philosophen wie Carl Gustav Jung, Baruch de Spinoza oder Edmund Husserl ausführliche Betrachtungen über die Intuition angestellt. Jung bezeichnete sie sogar als eine von vier psychologischen Grundfunktionen, die eine Wahrnehmung zukünftiger Entwicklungen mit all ihren Optionen und Potenzialen ermöglicht. Dies ist sicherlich keine kognitive Herangehensweise – wohl aber eine höchst effiziente. Nicht umsonst sagte der berühmte russische Schriftsteller Dostojewski: „Man kann vieles unbewusst wissen, indem man es nur fühlt, aber nicht weiß.“



Wie bei Ihnen selbst, so verfügen auch Ihre Kinder über eine Intuition, die sich im Laufe der Entwicklung immer weiter ausprägen wird. Um Kindern das Vertrauen in die eigenen (Entscheidungs-) Fähigkeiten zu geben, ist es wichtig, dass es über ein gesundes Selbstvertrauen (Resilienz) verfügt. Diese Eigenschaft zu fördern, ist sicherlich eine der wichtigsten Aufgaben.



IPE-Praxistipp:

- Kinder und Jugendliche suchen Vorbilder. Diese finden sie zunächst in der Familie. Wenn Sie also selbst schnell aus dem Häuschen geraten, weil dies oder jenes sich anders als gedacht entwickelt, wird Ihr Kind diese Eigenschaft bald übernommen haben. Ermuntern Sie Ihr Kind über sich und seine Gefühle zu sprechen. Dabei können Sie mit gutem Beispiel voran gehen, indem Sie in Bezug auf gemeinsam erlebte Situationen, über Ihre eigenen Emotionen reden. Ihr Kind wird sich als ganze Person wahrgenommen fühlen und sich selbst viel besser reflektieren können.
- Anerkennung ist ein wesentlicher Faktor bei der Entwicklung von Selbstvertrauen Ihres Kindes. Kinder unterscheiden sich dabei nicht von Erwachsenen. Unabhängig von Schwächen oder Fehlern, wollen wir um unser selbst willen geliebt werden. Bei Kindern ist dies ebenso.
- Loben Sie Ihr Kind, wo immer es angebracht ist. Selbst der Versuch etwas in einer Sache (beispielsweise die mündliche Mitarbeit in der Schule) unternommen zu haben, wiegt gewichtiger als ein möglicher Misserfolg.
- Wenn Ihr Kind in einer Angelegenheit Entscheidungsschwierigkeiten hat, sprechen Sie mit ihm über seine Wünsche. Versuchen Sie die wahre Absicht dahinter zu erkennen und lenken Sie die Aufmerksamkeit Ihres Kindes darauf. Versuchen Sie äußere Einflüsse gemeinsam mit Ihrem Kind zu filtern und somit über den Kern der Sache reden zu können. Unterstützen Sie Ihr Kind bei der Umsetzung. Hier ist alternativ auch eine zeitliche Realisierung denkbar, wo Sie gemeinsam betrachten, wie sich der eingeschlagene Weg für das Kind entwickelt.
- Stärken Sie die Stärken Ihres Kindes. Kaum ein Werkzeug ist für ein späteres Leben hilfreicher, als sich auf die eigenen Kompetenzen berufen zu können. Diese müssen aber zunächst entwickelt werden. Dafür probieren und experimentieren Kinder zu gerne. Da kann auch mal ein Schuss nach hinten losgehen. Ermutigen Sie Ihr Kind „aufzustehen“ und was Neues auszuprobieren. Wenn erforderlich, bieten Sie dafür Ihre Unterstützung an.
- Ihr Kind ist einzigartig. Vermeiden Sie Vergleiche mit anderen Kindern oder gar den Geschwistern. Vergleiche untergraben die Selbstachtung und wirken demotivierend. Aber: Sucht sich Ihr Kind selbst den Vergleich, beispielsweise in einem sportlichen Wettkampf, sollten Sie es in jedem Fall gewähren lassen. Denn:



- In Watte gehüllt, kann sich kein gesundes Selbstvertrauen entwickeln. Kinder brauchen Niederlagen, das Risiko und auch die Fehler in der Durchführung einer Sache. Wie sonst sollten sie sonst lernen können? Auch hier ist es das fortwährende Ermuntern, welches Kinder dazu anregt, die eigenen Grenzen beharrlich zu erweitern.