

Konsequent bleiben oder nachgeben? Warum es in der Erziehung beides braucht

Aussagen wie «Du musst konsequent sein!» oder «Konsequenz ist das A und O in der Erziehung» hört man als Eltern oder Lehrperson immer wieder. Tatsächlich ist es für Kinder sehr wichtig, dass ihre Bezugspersonen vorhersehbar reagieren und ihnen damit Orientierung und Sicherheit geben. Allerdings sollte «Konsequenz» nicht zu eng gesehen werden. Denn wer sich vornimmt, in jeder Situation konsequent zu handeln, wird im Alltag früher oder später an diesem Versuch scheitern. Dieses Scheitern wiederum nagt am eigenen Selbstwertgefühl und wirkt sich auf Dauer negativ auf die Beziehung zum Kind aus. Doch wie kann man dieses Dilemma lösen, ohne nachlässig zu werden?

Prioritäten setzen

Hilfreich ist es, nicht zu viele Regeln oder Verbote zu haben. Überlegen Sie sich, was Ihnen in der Erziehung wirklich wichtig ist, und fragen Sie sich gleichzeitig auch, wo Sie eventuell Kompromisse eingehen können.

Den Zeitpunkt des Nachgebens nicht verpassen

Versuchen Sie bei denjenigen Regeln oder Werten, die Ihnen wichtig sind, ein «Nein» konsequent durchzuziehen. Diskutieren Sie dagegen bei anderen Themen nicht zu lange, sondern erlauben Sie sich, frühzeitig nachzugeben oder einen Kompromiss einzugehen. So merken die Kinder, dass es ein Muster gibt. Der ehemalige Schulpsychologe Lothar Steinke hat dieses Prinzip als die «Kunst des Nachgebens» beschrieben. Dazu folgendes Beispiel:

Max fragt: «Darf ich fernsehen?» Sie sagen aus für Sie gutem Grund: «Nein, es ist Sonntagnachmittag». Nun beginnt eine Diskussion bzw. ein Hin und Her: «Aber heute ist das Finale!» - «Nein!» - «Aber Lisa durfte doch letzte Woche auch...!» - «Bitte höre auf mit diesem Gequengel!» - «Aber das ist so unfair...!». So oder so ähnlich könnte sich die Diskussion nun immer weiter hochschaukeln bis Sie nach zehnmalem Nein vielleicht irgendwann genervt oder erschöpft einknicken und nachgeben. Kinder sind schlau und lernen so, dass es sich nach einem Nein lohnt, einen Schritt weiterzugehen und nochmals zu betteln nach dem Prinzip «Irgendwann lenken die Eltern ein. Es lohnt sich also auch nach neunmal Nein noch weiterzukämpfen».

Um dieses «Hochschaukeln» oder Machtkämpfe zu vermeiden, sollten Sie nach einem ersten «Nein» kurz innehalten und sich überlegen: Ist es wirklich so wichtig? Habe ich hier und jetzt den Willen und die Kraft bis zum Maximum zu gehen? Wenn ja, müssen Sie es dieses eine Mal aber auch wirklich durchziehen und die vielleicht heftigen Gefühlsausbrüche der Kinder aushalten. Sonst geben Sie lieber gleich nach zweimal Nein nach. Mit der Zeit lernen die Kinder dadurch «Wow, es gibt ein Muster. Nach dreimal Nein knicken sie nicht mehr ein. Da heisst bis zweimal Nein lohnt es sich zu gehen, weiter nicht».

Ausnahmen zulassen und Mitbestimmung ermöglichen

Mit dem obigen Prinzip schont man die eigenen Ressourcen und bleibt im Alltag flexibel, ohne die eigenen Grundwerte zu verletzen oder an Autorität zu verlieren. So spüren Kinder die für sie wichtigen Grenzen, erfahren aber gleichzeitig auch Wertschätzung, indem auf ihre Bedürfnisse eingegangen und Mitbestimmung zugelassen wird. Denn Kinder liefern oft gute Argumente oder Ideen, über die es sich lohnt, gemeinsam nachzudenken. Zudem gibt es auch Situationen, in denen Ausnahmen erlaubt sein sollten (z.B. Fernsehen während der Fussball-WM, Süssigkeiten an Weihnachten).

Schliesslich ist es wichtig, sich an die Entwicklung der Kinder anzupassen und immer mal wieder zu überprüfen, ob eine Regel noch stimmig ist oder verändert werden muss. Das kann manchmal bedeuten, Grenzen enger zu ziehen oder sie im Laufe der Zeit zu weiten.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Konsequenz bedeutet nicht, Regeln um jeden Preis durchsetzen zu müssen. Stehen Sie zu wichtigen Werten, aber lassen Sie die Kinder auch

mitbestimmen und seien Sie achtsam mit sich selbst. Nachgeben ist im richtigen Moment erlaubt, ja sogar sinnvoll.

Denise Eichenberger, MSc. Fachpsychologin für Kinder- und Jugendpsychologie FSP
(Schulpsychologischer Dienst Willisau)