

Walter Hospelt, Diplompsychologe

- Vermitteln von persönlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen in Studium, Sport und Beruf
- Beraten bei audiovisuellen Projekten (mediale Kompetenzen) - empirische Sozialforschung

Dokument für Franz Wöhrer zum Abdruck in der von ihm betreuten österreichischen Zeitschrift für Schiedsrichter „PFIFF“

Einleitung

Lange bevor unsere unterschiedlichen menschlichen Vorfahren, z. B. „Ötzi“, Worte ausgesprochen und Sätze artikuliert haben, verständigten sie sich über Mimik und Gestik.

Körpersprache und deren Signale haben für uns heutige Menschen kaum etwas an Bedeutung verloren. Wir erleben einen Mitmenschen unmittelbar und in Bruchteilen von Sekunden als sympathisch, als Konkurrent, als ebenbürtig, als wenig selbstsicher, als trottelig, als unterwürfig, als arrogant, als aufgeblasen etc. Dieses schnelle Einschätzen-Können („erster Eindruck“) war für unsere Vorfahren überlebenswichtig. Es galt sofort zu erkennen, ob es sich um ein Gruppenmitglied handelte oder um einen Fremden und wie Ötzi dem begegnete bzw. mit diesem umging.

Wie einiges andere auch haben wir heutigen Menschen den Umgang mit der Körpersprache ein Stück verlernt. Es ist hilfreich, sich Körpersprache deutlich bewusst zu machen und entsprechend für sich zu nutzen, besonders wenn es in uns und um uns herum ‚hoch hergeht‘. Das ist eine Situation, die Schiedsrichter oft erleben. Und dann kann eben ein wenig passender Gesichtsausdruck, eine abfällige Gestik und eine ‚schiefe Haltung‘ zusätzlich Öl ins Feuer gießen. Damit macht ein SR sich das Leben selber schwer. Setzt dann noch typisches unbewusst ablaufendes Abwehrverhalten ein, und zwar nach dem Motto: „die anderen sind schuld, ich bin unfehlbar“, dann hat ein SR sich richtig reingeritten.

Spieler im Profisport haben ein feines Gespür für Stärken und Schwächen anderer Spielbeteiligter, besonders beim Schiedsrichter. Das nutzen sie „gnadenlos“ aus. Daher ist es für Schiedsrichter so bedeutsam, Körpersprache steuern zu lernen. Das geht jedoch nur, wenn sie ihre Persönlichkeit weiterentwickeln.

Bei anregende Hilfen für ein solches Weiterentwickeln sollten Grundsätzen des „Zirkulären Lernens“ im Vordergrund stehen, d. h. wiederholte Inhalte/Aussagen sind gewollt.

Auch sollten Grundsätze aus der Psychologie des Spiels, des Führens und der Teamtätigkeit zu den Ausbildungsthemen gehören.

Wer als SR „eine Gestalt des Spiels“ aus psychologischer Sicht im Kopf hat, der wird vor allem die Schiedsrichterrolle/rollen im Spiel günstiger wahrnehmen können, er wird diese gegenüber den anderen Spielbeteiligten förderlich ausfüllen können, damit steigt seine Akzeptanz.

Ein solcher SR hat sich vom „Regelpolizisten“ zum Spielmanager weiterentwickelt. Jedes Spiel ist aus psychologischer Sicht neu, anders und einzigartig. Wer als SR dieser Tatsache gerecht werden kann, wird in der Lage sein, ein Spiel regelkonform und zur Akzeptanz aller Spielbeteiligten zu leiten. Damit leistet er zugleich eine bedeutsame Prävention gegen „Gewalt aller Art“.

Teil I

Körpersprache ist

als Senden/Signalisieren von „sichtbaren“ Botschaften zu verstehen. So wie ich meine Signale sende, tut das auch mein Gegenüber. Daran erkennen wir unsere Gemütsverfassung, unsere Stimmung.

Da Körpersprache mehr unbewusst als bewusst abläuft, hat derjenige einen Vorteil beim Erkennen solcher Signale, der sich mit Körpersprache beschäftigt. Es lohnt sich, unsere angeborene jedoch teilweise vergessene Körpersprache wie eine Fremdsprache wieder zu erlernen.

Ein ehrliches Lächeln ist für uns ein positiver Reiz, in der Freude erweitern sich die Augen leicht (strahlen), der Mund nimmt den Ausdruck an wie beim Erwarten von etwas Süßem.

Bevor wir ein Wort gesagt haben, werden wir über unser Auftreten eingeschätzt und zwar über unser „WIE“: *Wie* wir gehen, sitzen, sprechen, etc. Davon hängt ab, ob und wie viel wir an Sympathie gewinnen.

I.1 Was kommt „körpersprachlich“ oft von SR

Um Schiedsrichtern zu zeigen, was Sie „körpersprachlich“ senden, lohnt es sich u. a., öfters Videobilder oder Fotos von SR anzuschauen und daraus Konsequenzen für anregende Hilfen zu ziehen. Bitte verstehen Sie diese Hilfen aus psychologischer Sicht als Anregungen, sich selbst helfen zu lernen.

Ein Verkünden von Maßnahmen nach dem Motto: „Tue dieses und lasse jenes“ führt nicht zum erfolgreichen Weiterbilden einer Schiedsrichter-Persönlichkeit.

Beobachten wir Schiedsrichter via TV, dann fällt unterschiedlichen Beobachtern oft auf:

MIMIK

SR zeigen wenig passende Mimik, zu wenig neutral, zu nah am Spieler, Kopf nach unten geneigt, Gesicht breit, nichts sagend oder schreiend, ...

Warum als SR nicht gelassener? Warum das vom Spieler erwartete bärbeißige angreifende Verhalten zeigen? Das führt den Spieler in die ‚Opferrolle‘ und jetzt kann er richtig loslegen! Will das ein SR?

GESTIK

SR zeigen häufig den so genannten „Stockfinger“ (auf Personen gerichteter ausgestreckter Zeigefinger!), winken Spieler mit dem Handrücken weg, habe Hände zu hoch, zu dicht am Spieler,

Warum? Was will SR damit erreichen? Wer soll provoziert werden? Sollte diese Gestik bewusst eingesetzt werden, dann ist sich zu fragen, lebe ich als SR ehrlich mit den Folgen? Über diesen Finger provoziert SR jedoch körpersprachlich unnötig! Was will SR damit bewirken? Seiner Akzeptanz hilft das wenig.

KÖRPERHALTUNG

Bei Entscheidungen oft deutlich zu nah, und dazu einen Ausfallschritt. Dieser ist schon rein körperlich eine wackelige Angelegenheit! Dann kann es zum Berühren eines Spielers kommen.

Was passiert aus „körpersprachlicher“ Sicht:

SR gibt dem Spieler Gelegenheit zum bewussten Körperkontakt. Zusätzlich tritt SR ungefragt in das Revier „Körper“ des Spielers ein.

Nicht nur dieses Revier ist uns Menschen heilig. Wer darf uns ungefragt anfassen, berühren? Richtig: Nur die Personen, die uns besonders nahe stehen! (Nicht ohne Grund heißt es z. B. beim Militär: „Darf ich Sie anfassen?“)

Füße zu weit auseinander/voreinander! Diese Haltung erleben wir als wenig kompetent.

SR könnte sich fragen, was wollte ich eigentlich bezwecken? Wahrscheinlich nicht das, was er hat.

Warum nicht mehr Abstand, Füße hüftbreit, auf gleicher Höhe?

Mit dieser Haltung demonstriert er körpersprachlich Kompetenz und darüber Leistungsautorität.

GESTIK und KÖRPERHALTUNG

Das erleben wir oft als „Krönung“ von wenig förderlichem SR-Verhalten: Z. B. ein SR, der die Botschaft „Rot = weg vom Spielfeld“ verkündet. (SR sollte sich fragen und damit bewusst machen, was das für den Spieler, seine Mannschaft, den Trainer, den Spielverlauf und die Zuschauer bedeuten kann?)

Diese inhaltlich bedrohliche Botschaft sendet/präsentiert SR mit deutlich über Schulter hoher Hand, die nach vorne zeigt (= erleben wir als Gestikulieren), mit Stockfinger in Richtung von Personen („Du raus und ich bohr’ Dir noch in der Nase!!“), dazu Füße nicht hüftbreit parallel stehend!

Das SR damit wirklich „Öl ins Feuer schüttet“, dürfte nicht schwer nachzuvollziehen sein.

Merke:

Wenig passendes Verhalten summiert sich bei den übrigen Spielbeteiligten, es folgt das Urteil „wenig sicher der SR heute > also weiter drauf!“

Schiedsrichter sind gut beraten, Aspekte und Signale Ihrer Körpersprache bewusst so gestalten zu lernen, dass sie über ihre Mimik, Gestik und Körperhaltung grundsätzlich kaum Signale senden, die im Gegenüber/Spieler folgende Spuren hinterlassen wie z. B.:

SR wirkt eher aggressiv,

SR wirkt ängstlich,

SR wirkt wenig selbstsicher,

SR wirkt dann eher hochnäsiger = arrogant,

SR verhält sich unangemessen zur Situation,

SR strahlt leider nur noch Amtsautorität aus, ...

Diese Reihe lässt sich erweitert und detailliert fortsetzen.

I.2 Förderliche Körpersprache für SR

Motto:

SR haben einen souveränen Auftritt. SR vermeiden ‚Körpersignale‘ zu senden, die „negativ“ erlebt werden. Das gilt besonders dann, wenn „es im SR brodelt, wenn die Spieler oder/und Trainer kochen, wenn die Halle/das Stadion brummt.“

SR „stützen“ sich in solchen Fällen mit einer günstigen Körperhaltung.

Körper aufrecht - Schultern und Kopf gerade

Hände ruhig, neben oder vor dem Körper - in Höhe der Taille

Füße hüftbreit auseinander, beide Füße fest und parallel auf dem Boden

Das erleben andere als selbstsicher, kompetent, sympathisch, stark, etc

SR lernen Blickkontakt aufnehmen können. Auch das wird z. B. als Ausdruck von Leistungs-Autorität erlebt.

Was sich mit Blicken alles ausdrücken und verbinden lässt, finden wir in unserer Alltagssprache.

1) eher negativ getönter Blickkontakt

Welche Beispiele fallen ein? Einen (viel sagenden / vernichtenden) **Blick zuwerfen**, mit Blicken **töten**, einen mit **Argusaugen** beobachten, jemanden mit den **Blicken verfolgen**, jemanden mit **Blicken durchbohren** / fixieren, jemanden mit Blicken **verschlingen**

2) positiv getönter Blickkontakt

Welche Beispiele fallen ein? Jemanden **freundlich** anblicken, jemandem **zuzwinkern**, ein Auge auf jemanden werfen, ein Auge **zudrücken**, jemandem **schöne** Augen machen, jemandem etwas von den Augen **ablesen**, **Liebe** auf den ersten Blick empfinden, jemanden mit Blicken **verzaubern etc**

SR sind gut beraten, sich mit der Sprache der Augen vertraut zu machen, diese sich bewusst zu machen, um nicht über diese und andere Signale unnötig „Öl ins Feuer“ zu schütten.

Warum diese wenigen Hilfen anregend und für SR günstig sind, werde ich in einem weiteren Artikel abrunden.

Teil II

Ausgangslage wiederholt:

Spieler im Profisport haben ein feines Gespür für Stärken und Schwächen anderer Spielbeteiligter, gerade auch gegenüber den Schiedsrichtern. Das nutzen sie „gnadenlos“ aus. Daher ist es für Schiedsrichter so bedeutsam, Körpersprache steuern zu lernen. Das geht jedoch nur, wenn sie ihre Persönlichkeit weiterentwickeln und innerpersönliche Grundlagen stärken.

II.1 „Körpersprache für Schiedsrichter (SR) - Akzeptanz förderndes Auftreten für SR auffrischen“

Wiederholend zum vorangegangenen Artikel lässt sich als Ausgangslage festhalten, dass SR (besonders FB-SR) tendenziell dazu neigen, Körpersignale zu senden, die eher als provozierend bzw. als aggressiv erlebt werden.

SR mögen folgende Anregungen in lockerer Reihenfolge festhalten, die gewonnen als Fazit zum beobachteten Verhalten:

**Auf Stockfinger verzichten, in jeder Situation!
Neutrale Mimik hilft.**

Hände zum Grenze ziehen benutzen, Handflächen mit gestrecktem Arm zum gegenüber.

Eine oder zwei Hände oft zu hoch, das erleben andere als belehrend, dazu noch mit Pfeife im Mund!

Frage: Warum halten sich SR so häufig „an ihrer Pfeife im Mund“ fest, besonders, wenn es hoch hergeht?

(Kuck mal, der mit Schnuller im Mund - das ist noch das freundlichste, was aus Beteiligtenmund zu hören ist.)

Entscheidung nicht im Ausfallschritt kundtun, das ist für den Körper schon unsicher, geschweige denn für das Erleben der anderen.

Wer als SR keinen Kontakt möchte, sollte den Mut haben, das zu sagen.

II.2 Bewährte Hilfen aus psychologischer Sicht bieten sich für SR an, Ihre Person/Persönlichkeit weiterzubilden und Kompetenzen zu stärken

SR lernen, die Vermittlerrolle neutral und ruhig ausfüllen.
SR bieten Spielbeteiligten Hilfe an, zeigen sich sozial kompetent.

SR senden Körpersignale bewusst
Deutliche Signale und Botschaften, denn wie SR sich verhält, ist für den Empfänger besonders in solchen Situationen bedeutsamer als was SR tut.

Ich-Botschaften helfen SR dabei.

SR vermeiden, dem anderen die Angreiferrolle abzunehmen (z. B. durch sich verteidigen).

Zeige vom Angreifer unerwartetes Verhalten, das beginnt mit einem neutralen Lächeln ...

Wer sich als SR so schult, dass er in „schwierigen Situationen“ umsichtig, neutral und ruhig sowie mit sozialer Kompetenz agieren kann, der wird als Führungsperson erlebt, behält die Akzeptanz der übrigen Spielbeteiligten und kommt so im Spielverlauf besser klar.

Wer das nach außen zeigt, da er seine „Körpersprache“ steuern kann, ist auf einem guten Weg.

In einem Spiel gibt es viele Situationen, in denen es auf förderliches SR-Verhalten ankommt. Was da passiert, summiert sich auf, wird von den Beteiligten bilanziert und davon hängt ab, ob ein SR Akzeptanz erhält und als Führungsperson im Sinne von Spielmanagement angenommen wird oder nicht:

Positive Bilanz für SR:

SR wird akzeptiert, auch seine „Fehler“. SR wird als Vermittler im Interessenkonflikt und kompetente Führungsperson (Leistungsautorität) angenommen: Er kann für die übrigen Spielbeteiligten das Spiel „managen“.

Negative Bilanz für SR:

SR verliert Akzeptanz, fällt auf Amtsautorität zurück, wird kontinuierlich von allen Seiten ausgelotet, hart bedrängt und „kippt schließlich psychologisch um“ (Phänomen ‚Heimschiedsrichter‘).

„Psychologie“ und Hilfen aus diesem Bereich lohnen sich für SR, da an erster Stelle vom SR soziale Kompetenzen erwartet werden. Zugleich ist es im Spiel günstig, wenn ein SR seine Konzentration weniger auf sich und mehr auf das Spielgeschehen und dessen Leiten lenken kann:

Wer als SR eher mit sich selbst beschäftigt ist, kann sich weniger mit dem Spiel beschäftigen, oder wer als SR sich selbst an erster Stelle kontrollieren muss, wird kaum „40 andere“ (beim Eishockey-Sport) kontrollieren und führen können.

Im Sinne von Spielmanagement wäre es ideal, wenn „SR-Erleben und -Verhalten mehr oder weniger automatisch“ ablaufen würde, dann blieben dem SR ca. 90% seiner ‚Kontroll- und Führungsleistung‘ übrig für eine Spielleitung, die von den übrigen Spielbeteiligten nach kurzer Zeit akzeptiert werden wird.

Körpersprache steuern zu können, spielt bei diesem Prozess eine übergeordnete Rolle, denke daran: „Wie Du etwas tust, ist psychologisch bedeutsam, weniger was Du tust.“

SR achten in Zukunft stärker auf Körpersignale, mit denen sie weder provozieren noch Aggressionen wecken bzw. verstärken, z. B. auf:
auf günstige Körperhaltungen,
auf neutrale Mimik mit angemessenem Blickkontakt,
auf erläuternde, beschwichtigende oder deutliche Grenzen ziehende Gestik,
auf das angemessene Ausführen und die zur Situation passende Art ihrer Bewegungen.
Dann sind sie gewappnet und bestehen im Interessenkonflikt zwischen den unterschiedlichen Zielen von SR-TR-SP.

So lernen sie, sich auch in brenzligen Situationen sicher zu fühlen. Dann gelingt es leichter, Ruhe und Distanz zu halten, was die anderen unter dem Strich als Leistungsautorität erleben. Halte Ruhe, Abstand und Distanz, schreie nicht, halte Kritik aus, beantworte berechnete Fragen, spreche hin und wieder mit den anderen Spielbeteiligten.

Mit den hier in Kürze beschriebenen Verhaltensmöglichkeiten signalisieren SR Führungsqualitäten. Sie sichern sich so Akzeptanz und kommen dann auch in schwierigen Situationen günstiger klar. Das ist der Prozess, der heute mit dem Begriff ‚Game-Management‘ umschrieben wird.

Das setzt jedoch eine Professionalisierung von SR-Aus- und Weiterbildung voraus. Das sollte ein ständiger Prozess des persönlichen Weiterbildens sein und zwar über Auffrischen und Üben. Über „drei bis vier Vorträge hören“ kann dieses Ziel schwerlich erreicht werden.

Darum nochmals wiederholt (auch im Sinne „zirkulären Lernens“):

Körpersprache ist

Ursprache (kennt jeder)

international (versteht jeder)

immer da (wird immer gesendet, Mimik, Gestik, etc.)

alles umfassend (Signale vom Körper, über Besitztümer, über Positionen etc.)

unbewusst! (bekommen wir oft nicht mit/ Stichwort ‚Fremdsprache‘)

klärend für Beziehungen (wie ich einen anschau, zeigt diesem in Bruchteilen von Sekunden, was ich von ihm halte, wie ich mit ihm umgehen will.)

Körpersprache hilft verstehen!

Körpersignale sind für Lebewesen wichtige Informationssignale des Unbewussten und Unbeachteten, daher bewusst machen und nachempfinden lernen (Pantomime).

Körpersprache ist

allgegenwärtig, drückt als Botschaft oft viel mehr aus als eine sprachliche Mitteilung. Sie läuft meistens unbewusst ab, daher ist ihre Kontrolle so bedeutsam.

Daran denken:

Wie Du etwas sagst, ist viel wichtiger, als was Du sagst.

An Botschaften sind einmal Worte (verbale Kommunikation) beteiligt. Diese machen ungefähr 7-10% an einer Botschaft aus.

Alles andere an der Botschaft wird über Körpersprache (nonverbale Kommunikation) vermittelt.

Auf der Basis von förderlicher Körpersprache zeigen Sie Selbstsicherheit und gewinnen Akzeptanz, indem Sie sich selbst ‚förderlich‘ darstellen! (nach außen z. B. Ruhe und angemessene Distanz),

auf die Form Ihrer Botschaften achten! (eine Frage darf/muss beantwortet werden, wer das nicht möchte, sollte nicht fragen, sondern seine Absicht aussprechen.)

Bitte im eigenen Erleben und Verhalten bewusst machen, nicht mehr zeigen und durch förderlicheres Erleben und Verhalten ersetzen:

Behauptungen oder ‚Du-Botschaften‘ vermeiden!

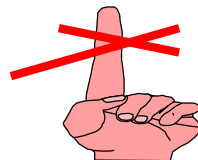
(Diese rufen Widerspruch hervor: SR werden nach dem Beweis gefragt, das belastet ungemein.)

In solchen Fällen Ich-Botschaften äußern. (Damit „stellen Sie sich selbst kein Bein“.)

Signale mit provozierender oder drohender Wirkung:

Tabu sind:

der so genannte ‚Stockfinger/Pistolenfinger‘ in Richtung oder direkt auf eine Person,



ein intensiver, fixierender Blick, genauso wie niedergeschlagenen Blick bzw. kein Blickkontakt,

ein Bein/Fuß nach vorne in Richtung Gegenüber, das wird schnell als eindringen in das Revier ‚Körper‘ erlebt und mit Abwehr beantwortet

Kleine Standfläche (Haltung wie „braver Bürger“ oder „Soldat“) oder Füße voreinander.

Bitte bei all diesen Tabu-Signalen daran denken, dass diese meist unbewusst gesendet und erlebt werden, das gilt auch für das Antworten auf solche Signale.

Also: die förderlichen Signale trainieren, dann mache ich mir das Leben - auch als SR - nicht schwerer als es ohnehin ist ...

Literatur zur Körpersprache: u. a. die hilfreichen Bücher von Samy Molcho oder von V. F. Birkenbihl

und einige Beispiele praxisbezogener Artikel für SR, diese zu lesen kostet nicht viel Zeit:

Verlorenes Privatleben

- Unter den spielenden Profis sind die deutschen Schiedsrichter die letzten Amateure.
Sie lernen zwar die Welt kennen, doch darunter leiden Familie und Freunde -
Frank Heike, in: Der Handball-Schiedsrichter 1/2006

Mehr sein als ein 'Regelpolizist'

Zur Weiterentwicklung der Persönlichkeit und für eine bessere Bewältigung stressreicher Situationen
Walter Hospelt, in: Der Handball-Schiedsrichter 2/2006

Entwickeln Sie sich weiter!

Persönlichkeitseigenschaften und psychologisches Einfühlungsvermögen von Schiedsrichtern
- Spielleitung ist mehr als nur Regelkenntnis
Dr. Wolfgang Ness, Dr. Ralf Brand, in: Der Handball-Schiedsrichter 4/2005

Von Schiedsrichtern für Schiedsrichter

Psychologie des Schiedsrichters: Vom Regelpolizisten zum Spielleiter – Externer Rat ist gefragt
Staudenmeyer et al., in: Interessengemeinschaft der Basketball Bundesliga-Schiedsrichter

Hinweise aus der psychologischen Schulung der DFB-Schiedsrichter

Walter Hospelt, in: Schiedsrichterzeitung DFB, 09/2007, S. 16

„Elf Gebote“ zur besseren Akzeptanz

- Stärkung persönlicher, sozialer und medialer Kompetenzen.
Walter Hospelt, in: Der Handballschiedsrichter 3/2003

Was uns nicht umbringt, macht uns härter?

- Stressbewältigung für Schiedsrichter
Carlo Schulz, in: Der Handball-Schiedsrichter 1/2006

Körpersprache für Schiedsrichter

- körpersprachliche Signale bewusst machen (Teil 1 und 2)
Walter Hospelt, in: „Der Pfiff“, die österreichische Schiedsrichterzeitung, 5/2006 und 1/2007

Zur Person:

Walter Hospelt, Jahrgang '44, studierte in Köln Psychologie mit den Schwerpunkten Persönlichkeitstheorien, pädagogische Psychologie, Sozialpsychologie und vergleichende Verhaltensforschung.

Heute arbeitet der Diplompsychologe im SPI NRW der FH Köln im Bereich empirischer Sozialforschung für die Jugendhilfepraxis und Vermitteln von außerfachlichen Qualifikationen.

Weiterhin ist sein Themenschwerpunkt in der Erwachsenenbildung und im Sport das Stärken von Kompetenzen und psychologischen Fähigkeiten (Schlüsselkompetenzen/Soft Skills). Seit vielen Jahren vermittelt er Autogenes Training.

Seine aktive sportliche Karriere begann er im Reitsport, spielte danach Handball und zuletzt Eishockey.

Nebenbei widmete er sich dem Filmemachen sowie dem Studieren und Trainieren von Falken.

Seit 1999 begleitet er die Schiedsrichter im Deutschen Eishockeybund (DEB). 2006 war er als Referent Gast des Deutschen Fußballbundes (DFB), er wird regelmäßig vom LEV BW zu den SR-Lehrgängen eingeladen, 2008 auch beim BEV

(s. auch „Der Handballschiedsrichter“, 3/2003, S. 20-23, Philippka-Sportverlag, Münster)

© 2006 Text, Walter Hospelt, Köln;
aktualisiert August 2007, 2009