

WENIGER IST MEHR

Gute Kommunikation gilt als Erfolgsfaktor für eine souveräne Spielleitung – hilft aber nicht in jeder Situation. Wer als Schiedsrichter psychologische Grundprinzipien der Kommunikation kennt, kann zielgerichteter und effektiver kommunizieren.

TEXT
Hilko Paulsen

Schiedsrichter überwachen nicht nur das Spielgeschehen, bewerten Zweikämpfe oder ahnden Regelverstöße. Sie interagieren auch mit den Spielern auf dem Platz. Eine gelungene Kommunikation gilt dabei als ein wesentlicher Schlüssel für eine erfolgreiche Spielleitung. Daher ist es wenig überraschend, dass nahezu alle Schiedsrichter von sich behaupten, der „kommunikative Typ“ auf dem Platz zu sein. Wohl kaum ein Schiedsrichter würde das Gegenteil äußern und sich gar als unkommunikativ beschreiben.

Tatsächlich kommunizieren Schiedsrichter allein aufgrund ihrer Rolle viel. Der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick hat mehrere Grundsätze der Kommunikation aufgestellt. „Man kann nicht nicht kommunizieren“ ist vermutlich der Bekannteste.

Und das bedeutet für die Spielleitung: Selbst wenn der Schiedsrichter nichts sagt, die Pfeife stumm bleibt und der Referee auch keinerlei Handzeichen macht, kommuniziert er trotzdem – allerdings kann dann natürlich nicht von gelingender Kommunikation gesprochen werden. Das Gegenteil ist der Fall: Der Schiedsrichter wirkt auf diese Weise unnahbar und zugleich unsicher.

GESTIK BEWUSST EINSETZEN

Um eine gute Außenwirkung zu erzielen, setzen Schiedsrichter also auf den bewussten Einsatz von Gestik und Mimik. Sie untermalen damit verbale Ansprachen. Das fällt unter die Kategorie „Einbahnstraßenkommunikation“. Der Schiedsrichter sendet Botschaften – Spieler und Offizielle empfangen diese.

Dass diese Form der Kommunikation immer gelingt, ist keinesfalls garantiert. Denn ein Schiedsrichter, der sehr gestenreich agiert und sehr viele energische Ansprachen macht, schießt auch mal leicht über das Ziel hinaus. Er tut zwar viel, doch es kann passieren, dass sein Handeln keine Wirkung entfaltet – oder dass es sogar unerwünschte Nebenwirkungen hat.

Nur weil ein Schiedsrichter viel spricht, heißt das noch lange nicht, dass die Spieler ihn verstehen und akzeptieren. Wenn in der Praxis ein Unparteiischer bei nahezu jedem Foulspiel Spieler zu sich zitiert und mehrere Sekunden auf sie einredet, sind die Spieler schnell genervt und reagieren mitunter ironisch auf die Anforderungen des Schiedsrichters. Interaktion ist nämlich keine „Einbahnstraße“ – es gibt immer „Gegenverkehr“.

Kommunikation ist – nach einem weiteren kommunikationspsychologischen Grundsatz von Watzlawick – wechselseitig. Der Unparteiische reagiert auf das Verhalten der Spieler und ruft eine Reaktion hervor. Dieses Grundprinzip sollten Schiedsrichter verinnerlichen, um Kommunikation zu gestalten.

KONFLIKTE SCHAUKELN SICH HOCH

Erläutern wir dies an einem Beispiel: Wenn ein Team einen Gegentreffer erhält, kommt schnell Kritik am Schiedsrichter auf: „Das waren doch drei Meter Abseits vor dem Tor!“, „Der Stürmer hat den Verteidiger doch geschubst!“ – solche oder ähnliche Aussagen werden oft von Spielern getroffen, wenn sie nach dem Gegner am Schiedsrichter vorbeigehen.

Reflexionsübung: Spielunterbrechungen nutzen

- In welchen Situationen suchst du typischerweise den Kontakt zu Spielern?
- Welche Fragen stellst du den Spielern?
- Welche Antworten könntest du erhalten?
- Wie reagierst du auf diese?

Würde die Kritik außenwirksam vorgetragen, wäre sicherlich die Gelbe Karte die richtige Antwort des Referees. Erfolgt die Kritik jedoch unaufgeregt und im persönlichen Gespräch mit dem Schiedsrichter, muss dieser überlegen, wie er reagiert: Er muss sich entscheiden, ob er aktiv in die Kommunikation hineingeht oder ob er den Spieler ignoriert und in Richtung Mittelkreis weiterläuft. Was könnte passieren, wenn der Schiedsrichter auf den Spieler zugeht, um diesen zu beruhigen? Er könnte Erfolg haben. Doch das Risiko, dass der Spieler sich herausgefordert fühlt, seine Kritik erneut und diese dann mit verstärkter Außenwirkung vorträgt, ist ebenfalls vorhanden.

Je emotionaler ein Spieler ist, desto gefährlicher ist die Situation dann für den Schiedsrichter. Er kann unter Zugzwang geraten und zur Karte greifen müssen, was wiederum den Spieler herausfordert. Schnell dreht sich dann die Kommunikation im Kreis, Emotionen schaukeln sich hoch. Möglicherweise applaudiert der Spieler auch noch, wenn er eine Verwarnung erhält. Aus der guten Absicht, den Spieler zu beruhigen, resultiert so im schlimmsten



Lässt die Spielsituation einen entspannten Small Talk zu, kann dieser der Atmosphäre auf dem Platz förderlich sein.

Fall eine Gelb/Rote Karte. Der Schiedsrichter verliert in der Folge an Akzeptanz und damit an Spielkontrolle.

Ist eine Spielsituation hingegen unverfänglich und weniger konfliktbeladen, dann sind die Risiken für den Unparteiischen gering. Dann bietet das Prinzip der wechselseitigen Kommunikation Chancen, ein gutes Verhältnis zu Spielern und Vertrauen aufzubauen.

In solchen Gesprächssituationen muss sich der Schiedsrichter jedoch nicht durch seine Körpersprache oder klare Ansprache behaupten. Im Gegenteil. Der Small Talk und das authentische Gespräch sind hier wirksam.

Der gezielte Einsatz von Fragetechniken hilft, in den Dialog zu treten. Wenn ein Spieler beispielsweise in einer frühen Phase des Spiels im Mittelfeld emotionslos einen ausbleibenden Pfiff moniert, der Schiedsrichter aber weiterlaufen lässt, kann der Schiedsrichter auf folgende Arten reagieren: Er kann die Aussage des Spielers ignorieren. Er kann Stellung beziehen, zum Beispiel durch Worte wie „Das war kein Foul!“. Er kann in einer Spielruhe aber auch in den Dialog treten und dazu eine

Frage stellen wie: „Du wolltest da einen Pfiff. Was war denn da los?“

Wer es dann als Schiedsrichter schafft, den Dialog zu Spielern aufzubauen und souverän auf Antworten der Spieler zu reagieren, der ist tatsächlich ein „kommunikativer Typ“ auf dem Platz.

DIE RICHTIGE SITUATION WÄHLEN

Fazit: Kommunikation ist mehr als Spieler anzusprechen. Sie erfolgt wechselseitig. Bei der Wahl der Kommunikationsintensität und des Zeitpunktes sollten gewünschte und unerwünschte Folgen beachtet werden. Gutgemeinte Ansprachen können im falschen Moment Konflikte hochschaukeln. Weniger kann mehr sein.

Kommunikationsarbeit findet vor allem auch in Spielruhen und weniger konfliktbeladenen Situationen statt – weniger durch Ansagen, sondern mehr durch Dialoge. Fragetechniken helfen dabei, ins Gespräch zu kommen. Der kommunikative Schiedsrichter ist auch in der Lage, auf Antworten souverän zu reagieren.