

FORMEN DER KOMMUNIKATION



1_Ist die Atmosphäre entspannt,
ist auch mal ein Smalltalk auf
dem Platz möglich.

Ein Schiedsrichter muss nicht nur die richtigen Entscheidungen treffen, sondern er muss sie auch auf dem Fußballplatz verkaufen können. Wie man überzeugend mit den Akteuren kommuniziert, darüber haben wir mit Zweitliga-Schiedsrichter Dr. Robin Braun gesprochen.



Wie hart junge Schiedsrichter auf dem Platz darum kämpfen müssen, um sich gegen ältere Spieler durchzusetzen, kann Robin Braun komplett nachempfinden. Mit seinen 27 Jahren hat er es auch heute noch oft mit Spielern zu tun, die einige Jahre länger im Geschäft sind als er selbst. Und dass er sich in seinen Anfangsjahren erst einmal behaupten musste, ist auch noch nicht so lange her. „Häufig ist es so, dass junge Schiedsrichter auf dem Platz zu zurückhaltend agieren“, sagt Braun. Sie würden zu häufig auf eine Situation oder auf ein Spielerverhalten reagieren, statt selbst das Zepter in die Hand zu nehmen und dadurch zu agieren. Im Beobachtungsbogen schlagen sich solche Defizite dann meist in den Kriterien Persönlichkeit, Durchsetzungsvermögen, Souveränität, Kommunikation oder Präsentation nieder. Gerade zu Beginn einer Schiedsrichter-Laufbahn sind Punktabzüge in diesen Kriterien oft die Regel.

Doch wie gelingt es gerade einem jungen Referee, aus diesen Schwächen eines Tages persönliche Stärken zu entwickeln? Wie verschafft man sich Respekt auf dem Platz? Wie setzt man sich auch gegen deutlich ältere Spieler durch? „Grundlage für eine akzeptierte Spielleitung ist in jedem Fall ein authentisches Auftreten, denn die Spieler merken, wenn man nicht ‚man selbst‘ ist“, erklärt Robin Braun. Junge Unparteiische müssten sich erst einmal mit sich selbst auseinandersetzen und reflektieren, welche Verhaltensweisen zu einem selbst passen würden. „Dabei kann es übrigens auch helfen, den Freund oder die Freundin zu einem Spiel mitzunehmen. Selbst wenn die Person keine Ahnung von Fußball hat, kann sie nach dem Spiel ein Feedback geben, wie man als Person auf dem Platz rüberkam.“ Unterschiede zwischen dem Selbst- und Fremdbild könnten im Coaching-Prozess eine Schlüsselrolle zur Optimierung spielen.

Ein authentisches Auftreten beginne dabei schon mit der Ankunft am Spielort: „Da zeigen wir bereits ‚unser wahres Gesicht‘“, sagt Braun. „Und wenn dieses dann später nicht mehr mit dem Gesicht auf dem Platz übereinstimmt, wirkt das Auftreten eben nicht mehr authentisch.“

Für verschiedene Situationen im Spiel rät der Zweitliga-Referee dazu, verschiedene Abläufe auf Abruf bereit zu haben. Lange Zeit zum Überlegen bleibe in der Hektik des Spiels ohnehin nicht. „Und wir haben als Schiedsrichter im Spiel nur sehr wenige Chancen, Vertrauen und Akzeptanz bei den Spielern und Verantwortlichen aufzubauen.“ Schließlich geht es während der 90 Spielminuten in der Regel um das Fußballspiel als solches – und der Unparteiische tritt nur in ganz wenigen Situationen jeweils ein paar Sekunden lang in den Vordergrund. Je nach Spielsituation unterscheiden sich die Ziele, die der Schiedsrichter in diesen Situationen verfolgt, sowie die Mittel, die er dabei einsetzt.

METHODE 1: DER SMALLTALK

In aller Regel stehen Spieler und der Schiedsrichter nicht 90 Minuten lang unter Dauerstrom. Gerade in der Anfangsphase, wenn es noch keine rücksichtslosen Fouls, keine strittigen Entscheidungen und auch noch keine verbalen Auseinandersetzungen gab, sind die Emotionen normalerweise noch in einem überschaubaren Rahmen. „Dann habe ich als Schiedsrichter die Chance, Vertrauen aufzubauen, Akzeptanz zu schaffen. Ich vermittele den Spielern das Gefühl: Wir haben ein gemeinsames Ziel, 90 Minuten in einem respektvollen Mitein-

2



2_Gerät der Schiedsrichter in eine defensive Rolle, muss er unbedingt aktiv werden.

ander. Und ich schaffe möglicherweise, dass die Hemmschwelle bei den Spielern steigt, in einer späteren, kritischeren Situation im Spiel auf mich als Schiedsrichter konfrontativ zuzugehen“, sagt Braun.

Um den Smalltalk ins Spiel einzubauen, müsse sich der Schiedsrichter die „richtigen“ Spielsituationen herauspicken. Situationen, die frei von Emotionalität sind oder die klassischen Spielunterbrechungen – zum Beispiel vor der Ausführung eines Abstoßes, vor der Ausführung eines Schiedsrichter-Balls oder aber auch während einer Verletzungsunterbrechung oder Auswechslung. „Bei der Kommunikation gilt es, eine ruhige, dem Spieler zugewandte Körpersprache an den Tag zu legen – der beiderseitige Dialog steht dabei im Vordergrund.“ Im Gespräch selbst könne es um positive wie belanglose Themen gehen. Und wer als Schiedsrichter diese Form der Kommunikation in seine Spielleitung einbaue, der schaffe auf diese Weise eine gute Grundlage für kriti-

schere Phasen im Spiel und auch für den Umgang mit schwierigen Charakteren.

METHODE 2: DIE AKTIVE ANSPRACHE

Ob rücksichtsloses Foulspiel oder verbales Fehlverhalten – wenn Spieler die Grenzen des Erlaubten überschreiten, ist der Unparteiische gefordert. Er muss zunächst einmal überhaupt erkennen, dass eine Grenzüberschreitung stattfindet, und in einem zweiten Schritt eben jenen Schritt der Grenzüberschreitung deutlich machen. „Als Schiedsrichter muss ich den Spielern gewissermaßen die Leitplanken aufzeigen, innerhalb derer sie sich bewegen dürfen“, erklärt Robin Braun. Der Schiedsrichter müsse hier entsprechende Signale senden, was er erlaubt – und was er eben nicht toleriert. Deshalb müsse auch unbedingt der Zusammenhang zwischen dem Verhalten des Spielers und der Ansprache des Referees nach außen hin deutlich werden.

Beim Nutzen der aktiven Ansprachen sei außerdem wichtig, dass der Schiedsrichter das richtige Maß findet: Verpasst der Unparteiische es, den Beteiligten rechtzeitig die Grenzen aufzuzeigen, gerät das Spiel möglicherweise aus den Fugen – die Spieler bekommen den Eindruck, alles sei erlaubt. Umso schwieriger ist es im Anschluss für den Schiedsrichter, das Spiel zurück in die richtige Bahn zu lenken. Geht der Schiedsrichter jedoch zu sehr ins andere Extrem – hält er also eine aktive Ansprache nach der anderen – nutzt sich diese mit der Zeit schnell ab. „Es ist also wichtig, die Chance für aktive Ansprachen ganz bewusst zu suchen und zu nutzen“, sagt der Elite-Referee.

Und worauf ist in den jeweiligen Situationen konkret zu achten? „In jedem Fall muss die Ansprache als ‚Einzelgespräch‘ stattfinden, denn als Schiedsrichter kann ich nicht mit mehreren Spielern gleichzeitig sprechen.“ Wichtiger als der Inhalt der Ansprache sei vielmehr die äußere Form, also eine klare Körperhaltung und Gestik des Schiedsrichters: „Jeder auf dem Platz, jeder Trainer, jeder Zuschauer muss in der Situation verstehen, welches Verhalten der Schiedsrichter gerade in seiner Spielleitung nicht akzeptiert und wer die Gesprächsführung innehat. Welche Worte ich als Unparteiischer dafür wähle, ist eher zweitrangig – es kommt vielmehr darauf an, wie ich die Situation nach außen überbringe!“

METHODE 3: DER DEFENSIVE PART

Nicht immer ist es der Schiedsrichter, der das Gespräch mit den Spielern sucht – manchmal kommen diese auch von ganz alleine auf den Unparteiischen zu. Spätestens, wenn dieser einen spielentscheidenden Strafstoß gegen ein Team ausspricht, kann es leicht passieren, dass ein halbes Dutzend Spieler auf den Schiedsrichter zustürmt und auf ihn einredet. „Das Ziel des Schiedsrichters muss es dann sein, sich nicht in die Defensive drängen zu lassen. Ansonsten besteht die sehr große Gefahr eines völligen Akzeptanzverlustes“, sagt Robin Braun.

Deshalb sei der Referee hier besonders gefordert: „Ziel muss es sein, aus der defensiven Position wieder in die

Offensive zu gelangen. Die heranstürmenden Spieler müssen zunächst verbal abgefangen und an die zuvor gesetzten Grenzen ‚erinnert‘ werden“, erklärt Braun. Gelingt dies nicht durch Worte, müssten Überschreitungen mit Persönlichen Strafen sanktioniert werden. „Wer in diesen Schlüsselmomenten eines Spiels zu passiv bleibt, wird größte Schwierigkeiten mit der weiteren Spielleitung bekommen.“

Einen großen Nutzen für die Optimierung der Kommunikation bieten heutzutage – auch im Amateurbereich – die Videoaufzeichnungen durch festinstallierte Kameras an den Sportplätzen. Videosequenzen können im Anschluss eines Spiels an den individuellen Schiedsrichter-Coach oder an erfahrene Schiedsrichter-Kollegen geschickt werden, um ein Feedback zum eigenen Auftritt zu bekommen: Wie komme ich rüber? Was war

gut? Wie könnte ich in der Situation künftig besser agieren?

Jungen wie alten Schiedsrichtern empfiehlt Robin Braun, sich im Laufe der Zeit eine Art „Werkzeugkasten“ zusammenzustellen. Je nach Spielsituation kann dann das passende „Werkzeug“ (also die passende Handlungsweise) angewendet werden. Der Elite-Referee gibt jedoch den Rat, keine anderen Unparteiischen zu „kopieren“. „Was bei dem einen Schiedsrichter authentisch wirkt, kann bei einem selbst unnatürlich wirken“, sagt er. Praxiserfahrung sei wichtig, um selbst ein Gespür dafür zu bekommen, was funktioniert und was nicht.

TEXT Fabian Mohr, Axel Martin

FOTOS (1) imago/PaetzelPress, (2) imago/Jan Hübner, (3) imago/Norber Schmidt

GESTIK, MIMIK, KÖRPERSPRACHE

Kommunikation beschränkt sich nicht nur auf das Verbale – auch Gestik, Mimik und Körperhaltung eines Schiedsrichters sind bedeutsam und können bei der Kommunikation mit Spielern als wichtiges Werkzeug eingesetzt werden.

Unweigerlich kommt uns hier der ehemalige italienische FIFA-Schiedsrichter Pierluigi Collina in den Kopf, der seine Spiele gefühlt nonverbal über seine Mimik leitete, oder im Gegensatz dazu Florian Meyer, der zu aktiven Zeiten für viele ein Vorbild in Sachen verbaler Kommunikation war, ähnlich wie heute zum Beispiel Deniz Aytekin gesehen wird.

Ein guter Referee ist ein Meister der Kommunikation, muss er doch ein vielfältiges Anforderungspaket bewältigen. Er bespricht, erklärt, ermahnt, beruhigt, informiert, sanktioniert, entscheidet usw. Dabei gilt es, auf jede noch so komplexe Unwägbarkeit unmittelbar eine passende Reaktion parat zu haben, an der sich alle anderen Akteure orientieren können. Das gilt im Extremen zum Beispiel bei Rassismus- oder Gewaltvorfällen jeglicher Art, aber auch im Kleinen, wenn es darum geht, mit den Mitteln einer guten Kommunikation das Alltagsgeschäft auf dem Platz zu managen.

Der DFB-Lehrbrief Nr. 112 setzt genau dort an. Neben einer Verknüpfung theoretischer Gesichtspunkte zur Kommunikation mit der Schiedsrichter-Praxis wollen wir unterschiedliche Gesichtspunkte verbaler und nonverbaler Kommunikation genauer betrachten und ihre Wirksamkeit in Bezug zu verschiedenen Situationen auf dem Platz beleuchten. Um in diesem Kontext eine möglichst zusammenhängende Darstellung zu ermöglichen, betrachtet diese Ausgabe auch teaminterne Aspekte zur Kommunikation.



3_Bundesliga-Schiedsrichter Deniz Aytekin kommuniziert mit Harry Kane – und das nicht nur verbal.