

LEHRBRIEF 112

Kommunikation – Schlüssel einer erfolgreichen Spielleitung

1. EINLEITUNG

Kommunikationsfähigkeit ist ein zentraler Baustein für das Spielmanagement von Schiedsrichter*innen – vielleicht sogar, neben einer Reihe anderer Fähigkeiten, der Wichtigste. Unabhängig von jeder getroffenen Entscheidung ist es erst die passende Kommunikation, die aus Schiedsrichter*innen wirkliche Spielleiter*innen machen.

Der Lehrbrief 112 greift diese Thematik auf und vermittelt exemplarisch Werkzeuge und Handlungsmöglichkeiten zur Weiterentwicklung insbesondere der verbalen Kommunikationskompetenz.

Autoren: Axel Martin und Christopher Musick

Kommunikation ist unbestritten ein essentieller Baustein für eine gelungene Spielleitung – dennoch lässt sich in den Fußball-Regeln kaum etwas zu dem Thema ausmachen. Die 17 Regeln beschreiben den theoretischen Rahmen, in dem sich ein Fußballspiel bewegen darf. Kommunikation ist allenfalls versteckt zu finden. Dazu heißt es in Regel 5 „Schiedsrichter“ z.B.: *„Jedes Spiel wird von einem Schiedsrichter geleitet, der die uneingeschränkte Befugnis hat, die Spielregeln beim Spiel durchzusetzen.“* An anderer Stelle lautet es: *„Maßnahmen gegen Teamoffizielle zu ergreifen [...], wobei er sie ermahnen, verwarnen, [...] verweisen darf [...].“* Auch werden an selber Stelle die klassischen Hilfsmittel gelistet, die Schiedsrichter*innen nutzen können, um ihre Kommunikation auf dem Platz zu untermauern (z.B. Pfeife, gelbe/rote Karte, Fahne mit Piepsignal

usw.). Eine klare Regel, wie die eigentliche Kommunikation auszusehen hat, ist bis auf die standardisierten nonverbalen Signale nirgends zu finden – und das ist auch gut so.

Jeder von uns ist unterschiedlich in seiner Persönlichkeit und Körperlichkeit. Manche sind extrovertiert, können ad hoc die richtigen Worte für jede Situation finden. Andere wiederum sind eher leise Vertreter und haben das gesprochene Wort nicht als primäres Mittel in ihrem Werkzeugkasten. Unter uns gibt es groß gewachsene Schiedsrichter*innen, die allein durch ihr körperliches Erscheinungsbild oft schon einen Kommunikationsvorteil im Vergleich zu kleineren SR*innen haben. Diese müssen entsprechend andere Strategien verfolgen, damit sie erfolgreich sind.

Auch das Alter spielt keine unbedeutende Rolle. Ein erfahrener Hase kann im Vergleich zu jungen Neulingen ein Spiel schlicht anders managen und diesbezüglich auch in seiner Wortwahl anders agieren.

Ein Spiel managen konnte seinerzeit – die Älteren unter uns können sich erinnern – der italienische FIFA-Schiedsrichter Pierluigi Collina nahezu nur durch seine sehr ausgeprägte Mimik. Viele Worte waren allein dadurch nicht mehr notwendig.

Die Beispiele ließen sich beliebig ergänzen, zeigen aber auch schon im Kleinen, dass die Vielfalt unter uns mannigfaltig ist.

Das Bewusstsein über die individuelle Persönlichkeit/Körperlichkeit ist enorm wichtig. Nur so kann ich einen für mich passenden Weg finden, um eine erfolgreiche Spielleiterin/ein erfolgreicher Spielleiter zu werden. Dr. Robin Braun hat es im Interview (SRZ 06/2024) treffend beschrieben, indem er erläuterte, dass das Kopieren anderer Schiedsrichter*innen wenig hilfreich sei und schnell unnatürlich wirken könne. Demgemäß muss es das Ziel sein, durch das Sammeln von Erfahrungen ein eigenes Profil zu entwickeln.

Im Allgemeinen sind die Möglichkeiten, sich mit dem Thema Kommunikation auseinanderzusetzen, nahezu unbegrenzt. Bereits im Lehrbrief 102 (*Von der Ermahnung bis zur roten Karte*) wurde der Fokus auf kommunikative Aspekte (insbesondere Außenwirkung) gesetzt, indem methodisch vor allem Rollenspiele zu verschiedenen Situationen auf dem Feld Gegenstand waren.

Dieser Lehrbrief ergänzt das Thema mit einer Schwerpunktlegung auf die verbale Kommunikation. Als Grundlage

dient eine inhaltliche Auseinandersetzung mit der Sach- und Beziehungsebene, die in einen Zusammenhang zum Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse gesetzt wird. Neben der theoretischen Erarbeitung themenbezogener Gesichtspunkte werden methodische Aspekte erarbeitet und praktisch ausprobiert, um in unterschiedlichen Situationen mit den Akteuren zielführend kommunizieren zu können.

Sachanalyse

Grundsätzlich kann Kommunikation in zwei Ebenen beschrieben werden. Es handelt sich um die Sach- und Beziehungsebene. Die Sachebene ist rational und wird durch Fakten geprägt, während die Beziehungsebene – der Begriff lässt es ohnehin schon vermuten – durch Emotionen und Instinkte dominiert wird. Kommunikationswissenschaftler beschreiben den Anteil der Sachebene in der zwischenmenschlichen Kommunikation mit lediglich 10-20%. Der weitaus größere Teil wird demnach von der Beziehungsebene beherrscht, wo es vor allem um Gefühle, Ängste und Erfahrungen geht.

Die Kommunikation der Akteure mit uns Schiedsrichter*innen auf dem Platz findet fast ausnahmslos auf der Beziehungsebene statt (*„Ey Schiri, wie oft darf der Vierer noch zutreten, bis da mal was passiert?“*). Eher selten findet man eine sachorientierte Kommunikation (*„Herr Schiedsrichter, die Nr. 4 hat bereits das dritte Foulspiel innerhalb der letzten 10 Minuten gegen uns begangen.“*). Es wird sofort klar, dass das nicht der Realität entspricht.

Als Schiedsrichter*in entgegengebrachte Emotionalität mit Sachlichkeit zu begegnen, ist durchaus eine

Kunst. Nachvollziehbar, dass das nicht immer gelingt. Andererseits kann die Beziehungsebene an manchen Stellen hilfreich sein, um das Vertrauen der Schlüsselspieler zu gewinnen. Das funktioniert in der Regel allerdings am besten in Situationen, die weniger konfliktbehaftet sind, beispielsweise durch ein wenig Smalltalk während einer Behandlungsunterbrechung.

Nach dem Modell der Transaktionsanalyse von Eric Berne kann unsere Kommunikation drei Formen annehmen:

1. Eltern-Ich:
(von oben herab/autoritär)
Nr. 4! Noch ein Ding und Sie fliegen runter!
2. Erwachsenen-Ebene:
(souverän/auf Augenhöhe)
Hr. Mustermann, Sie müssen besonnener in die Zweikämpfe gehen, Sie sind bereits mit gelb vorbelastet.
3. Kind-Ich:
(unterwürfig/folgsam)
Hr. Mustermann, es tut mir ja leid, dass ich sie schon wieder ansprechen muss...

Souverän wirkt, wer es schafft, die Erwachsenen-Ebene und damit folgerichtig die Sachebene einzunehmen. Dadurch lässt sich Akzeptanz und Respekt erzeugen.

Agiere ich eher aus dem Eltern-Ich, wirkt mein Handeln i.d.R. autoritär und von oben herab, so dass ich Gefahr laufe, die Akteure zu verärgern, weil sie sich schlecht behandelt fühlen. Aus dem Kind-Ich wirke ich unterwürfig. Der Respekt schwindet dadurch. Vielmehr werden die Akteure vermehrt versuchen, Entscheidungen zu diskutieren/anzuzweifeln.

Selbstverständlich gibt es Situationen, die auch mal einen autoritären

Referee erfordern, der aus dem Eltern-Ich kommuniziert. Das kennt jeder und ist nicht durchgehend vermeidbar. Aber es ist ganz sicher effizienter, wenn man diese Ebene nicht inflationär, sondern nur sehr ausgewählt betritt. Die individuell richtige Mischung aus gewählten Worten, Tonfall, Gestik und Mimik ist also entscheidend, auf welcher Kommunikationsebene ich mich befinde, um möglichst viel Akzeptanz und Respekt für meine Spielleitung zu gewinnen.

Entscheidend ist eine sachorientierte Kommunikation auf der Erwachsenen-Ebene auch für die Zusammenarbeit im SR-Gespann, will man als Team erfolgreich sein. Gerade bei der Entscheidungsfindung ist das letztendlich von Bedeutung. Emotionalität ist dabei zu meist wenig hilfreich („Hau die Nr. 4 raus, der mäht den anderen so richtig weg“), sachliche Beschreibungen der zu bewertenden Situationen sind es viel mehr („Nr. 4, offene Sohle auf den Knöchel, hohe Intensität, für mich Feldverweis“).

Die beschriebenen Auszüge verdeutlichen den Facettenreichtum und die Bedeutung dieses Themas. Ausgeschlossen, dass ein Lehrbrief das komplette Themenspektrum abdecken kann. In Kombination mit dem Lehrbrief 102 (s.o.) wird aber zumindest eine intensivere Auseinandersetzung mit dieser Thematik ermöglicht.

2. TABELLARISCHER ABLAUFPLAN

Phase/Zeit	Geplanter Unterrichtsverlauf	Aktions-/ Sozialformen	Methode/ Medien
Einstiegsphase und Aktivie- rung von Vor- wissen der TN 15 Min.	Schritt 1: Die Lerneinheit beginnt mit einigen Bildbeispielen und einem dazu passenden mündlich formulierten Auftrag (PowerPoint Folie 2): <u>Diskutiert das kommunikative Verhalten der SR*innen in diesen Situationen.</u> Aspekte aus der Lerngruppe werden mündlich gesammelt und ggf. diskutiert. Schritt 2: Anschließend gibt die Lehrgangsleitung den TN einen Überblick über die geplante Einheit (PowerPoint Folie 3). Schritt 3: Die Lehrgangsleitung gibt den TN folgende Aufgabe (PowerPoint Folie 4): <u>Benennt Eigenschaften, die eine souveräne Kommunikation in verbaler Hinsicht auszeichnen.</u> Die TN sammeln verschiedene Aspekte entweder auf Karten oder mit Hilfe einer Wordcloud.	Vortrag Lehrgangsleitung, Gruppendiskussion	PC & Beamer Metaplankarten/ Stellwand oder Wordcloud/ PC & Beamer
Erarbeitungsphase I 10 Min	Die Lehrgangsleitung hält ein Impulsreferat zum Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse im Zusammenhang zur Beziehungs-/Sachebene (PowerPoint Folien 5-8)	Vortrag Lehrgangsleitung	PC & Beamer, PowerPoint
Vertiefungsphase 15 Min	Die Lehrgangsleitung teilt die TN in Gruppen ein (3-5 TN). Die Gruppen erhalten jeweils drei Kommunikationsbeispiele und den Auftrag, diese je nach Aufgabenstellung umzuformulieren/neu darzustellen (PowerPoint Folie 8). Im Anschluss werden die Beispiele vorgestellt, indem min. eine Gruppe ihr Ergebnis präsentiert. Andere Gruppen ergänzen ggf.	Vortrag TN, Gruppendiskussion	Kommunikationsbeispiele, PC & Beamer

Erarbeitungsphase II 20 Min.	Fallbeispiele mit verschiedenen Situationen werden bearbeitet. Jede Gruppe analysiert ein Fallbeispiel und erarbeitet/diskutiert eine Lösungsvariante. Zwei „Erarbeitungs-Wege“ (Rollenspiel oder Vortrag) sind in Abhängigkeit zur Lerngruppe denkbar (PowerPoint Folien 10-18)	Gruppenarbeit	Fallbeispiele, Rollenkarten, Metaplankarten
Ergebnissicherung 25 Min.	Die Rollenspiele eignen sich gut, um das Theoretische direkt praktisch auszuprobieren und ein TN-Feedback zu erhalten. Die Vortragvariante, ermöglicht im Anschluss zumindest eine theoretische Diskussion und Ausschärfung im Plenum. Je nach Gruppenzusammensetzung und Zeitkontingent kann hier flexibel variiert werden.	Vortrag TN sowie Gruppendiskussion	Stellwand, Metaplankarten, PC & Beamer
Reflexion 5 Min.	Die Lehrgangsleitung beendet die Lerneinheit mit der Methode Kofferreflexion. Die TN notieren positive (grün), neutrale (gelb) und negative (rot) Aspekte auf den ausgegebenen Karten. Niemand muss zu allen Kategorien etwas notieren. Einzelne TN stellen ihre Gesichtspunkte im Anschluss vor. Auch hier muss niemand präsentieren. Zum Abschluss werden alle Karten (anonym) eingesammelt, wodurch die Lehrgangsleitung ein Feedback über die Lerneinheit erhält.	Vortrag Lehrgangsleitung, Einzelarbeit	Metaplankarten rot, gelb, grün

3. HINWEISE ZUR DURCHFÜHRUNG

3.1 METHODISCHES VORGEHEN

Zum **Einstieg** in die Lerneinheit werden drei Bilder gezeigt, die verschiedene Aspekte zum SR-Verhalten offenbaren. Über die Aufforderung zur Bewertung können sich die TN unabhängig von Status und Erfahrungsschatz direkt beteiligen und ihre Gedanken äußern. Die Aspekte können kurz diskutiert oder durch eigene Erlebnisse in diesem Kontext ergänzt werden. Das wirkt motivierend und weckt eine gewisse Neugier auf die Lerneinheit. Am Ende dieser kurzen Phase gibt die Lehrgangsleitung den TN einen Überblick über die geplante Lerneinheit und beantwortet noch offene Fragen.

Im Anschluss vollzieht die Lehrgangsleitung einen Perspektivwechsel, indem die Gruppe aufgefordert wird, Eigenschaften zu nennen, die eine gute Kommunikation in verbaler Hinsicht ausmachen. Die Beiträge können entweder auf Karten an einer Stellwand (kleinere Gruppen) oder interaktiv über eine Wordcloud, z.B. Mentimeter (gut geeignet für größere Gruppen), gesammelt und gesichert werden. Dadurch ergibt sich auch die Möglichkeit, die Ergebnisse im Verlauf der Lerneinheit noch einmal mit in die Diskussionen einzubeziehen.

In der **Erarbeitungsphase I** stellt die Lehrgangsleitung das Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse vor und ergänzt dieses durch eine Definition der Sach- und Beziehungsebene. Sehr gut lässt sich hier auch die Gruppe einbinden, z.B. durch Schilderung ei-

gener Erfahrungen – gerne auch außerhalb der Schiedsrichterei – oder beispielsweise auch durch den Versuch, ein und dieselbe Botschaft mal aus den unterschiedlichen Ebenen heraus zu formulieren. Das theoretische Wissen kann entsprechend sofort praktisch ausprobiert werden.

Spätestens im Anschluss an die Erarbeitungsphase I bietet es sich an, das Erlernte in einer **Vertiefungsphase** anzuwenden. Die Lehrgangsleitung teilt die TN in Gruppen ein (3-5 TN). Die Gruppen erhalten jeweils drei Kommunikationsbeispiele und den Auftrag, diese je nach der geforderten Kommunikations-Ebene umzuformulieren.

Hierfür kann die Folie 9 aus der PowerPoint-Präsentation ggf. ausgedruckt und als Arbeitsblatt verteilt werden. Im Anschluss werden die Beispiele vorgestellt, indem min. eine Gruppe ihr Ergebnis präsentiert. Die anderen Gruppen können je nach verfügbarer Zeit ebenfalls vortragen oder ergänzen. Das Plenum bewertet die Wirksamkeit der neu formulierten Kommunikationsbeispiele. Die Lehrgangsleitung kann dabei gleichzeitig feststellen, ob die TN die Thematik bereits durchdrungen haben oder ob ggf. noch Unsicherheiten bestehen, die eine weitere Klärung notwendig machen.

Die **Erarbeitungsphase II** vereint nun das Erlernte. Innerhalb der bereits gebildeten Gruppen werden verschiedene Fallbeispiele bearbeitet, die allesamt ein Höchstmaß kommunikativer Kompetenz erfordern. Das kann auf zwei unterschiedlichen Wegen passieren. Bei ausreichend Raum und Zeit – und je nach Struktur der Lerngruppe – können die Szenarien via Rollenspiel dargestellt werden. Das wirkt sehr motivierend und hat einen hohen Lerneffekt,

weil neben theoretischen Inhalten auch Erfahrungen in der Anwendung gesammelt werden können. Entscheidet sich die Lehrgangsleitung für diese Variante, sollten im Vorfeld Vorbereitungen getroffen werden (z.B. Schiri-Utensilien, Räumlichkeiten usw.). Ferner muss den TN je nach Fallbeispiel ein klares Rollenverständnis vermittelt werden (SR*in/Spieler*in/Beobachter*in etc.).

Auch benötigen die TN ausreichend Zeit, das Ganze zu besprechen und vorzubereiten.

Alternativ ist eine Aufarbeitung via Vortrag denkbar. Die Gruppen analysieren die Fallbeispiele und erarbeiten/diskutieren eine Lösung. Diese Variante ist zeitsparend(er) und schafft es dennoch, wesentliche Aspekte aufzuzeigen. Prinzipiell kann auch eine Mischung aus beiden Optionen passend sein. Grundsätzlich gilt allerdings: Jede Gruppe erhält erst einmal nur ein Fallbeispiel. Das stellt sicher, dass der Zeitaufwand im Rahmen bleibt. Ggf. können einzelne Gruppen ein weiteres Beispiel bearbeiten, sollten sie mit der Bearbeitung im Vergleich zu allen anderen schneller sein. Die heterogenen Strukturen der Lehrabende in unseren Landesverbänden erfordern so oder so eine gewisse Flexibilität. Die Folien 11-18 aus der PowerPoint-Präsentation können für diese Phase ausgedruckt und als Arbeitsblatt verteilt werden.

Die Erarbeitungsphase II geht automatisch in die Phase der **Ergebnissicherung** über. Durch die Methode Rollenspiele müssen die TN vor der ganzen Gruppe präsentieren. Dabei erhalten Sie ein direktes Feedback aus dem Teilnehmerkreis. Das kommt der Realität auf dem Platz sicherlich am nächsten und ist insbesondere für jüngere

TN geeignet, um Erfahrungen zu sammeln. Entscheidet sich die Lehrgangsleitung für die Vortragvariante, können die Ergebnisse im Anschluss im Plenum natürlich auch diskutiert und ergänzt werden.

Die Lerneinheit endet mit einer **Reflexionsphase**. Gut eignet sich hierfür die „Kofferreflexion“. Mit dieser Methode haben die TN die Möglichkeit, positive, negative und neutrale Erkenntnisse für sich selbst zu reflektieren und auszudrücken sowie der Lehrgangsleitung ein Feedback zu geben. Dazu werden Karten in den Farben grün, gelb und rot vorbereitet und ausgegeben. Entsprechend der Farben können die TN nun die Lerneinheit reflektieren, Aspekte daraus vortragen und ihre Karten am Ende der Veranstaltung als Feedback für die Lehrgangsleitung abgeben.

3.2 SETTING

Grundausrüstung:

- PC & Beamer sowie beiliegende PowerPoint-Präsentation; ggf. Internet für Wordcloud-Anwendungen)
- Stellwand und Metaplankarten in verschiedenen Farben sowie Stifte
- Ggf. SR-Utensilien (Pfeife, gelbe und rote Karte usw.)

Die Teilnehmer:

- keine spezielle Vorbereitung notwendig, besonders gut geeignet für Jung-SR*innen

Aufbau:

- Möglichkeit in Gruppen zusammenzusitzen, ggf. mehrere Räume für die Gruppenarbeiten bereitstellen
- Angenehmes Arbeitsklima schaffen (z.B. durch Getränke, Kekse usw.)

3.3 AUSWERTUNG

Aus der Analyse der verbildlichten Kommunikationsbeispiele in der Einstiegsphase lassen sich verschiedene Aspekte diskutieren. Exemplarisch dienen die Punkte Distanz, Lautstärke, Ruhe, Klarheit, Gestik und Dauer. Eine Ansprache wird in ihrer Wirksamkeit maßgeblich von diesen Parametern beeinflusst. Deshalb gilt: Bevor eine Ansprache erfolgt, müssen diese Gesichtspunkte mitgedacht und in der Folge situationsgerecht umgesetzt werden.

Eine souveräne Kommunikation in verbaler Hinsicht zeichnet sich dadurch aus, dass sie eindeutig, sachlich, besonnen, respektvoll und situationsangepasst ist. Gesagt wird nichts, was das Gegenüber verärgert oder irritiert. Umgekehrt wird nicht zugelassen, dass die Emotionen der Akteure negative Auswirkungen auf die Sachlichkeit der SRin/des SR haben – auch wenn das nicht immer einfach ist. Werden diese Punkte beachtet, sind die Voraussetzungen geschaffen, um gut präventiv bzw. deeskalierend wirken zu können.

Die Aufgabe, Aussagen in die unterschiedlichen Kommunikationsebenen umzuformulieren ist anfangs gar nicht so einfach. Gleichzeitig sind auch mehrere Lösungen denkbar. Der Schlüssel, um

stets auf die Erwachsenen-Ebene kommen zu können, liegt in der sachlichen Perspektive. Schaffen wir es, ausgehend von dieser zu agieren, können wir auch unsere emotionale Seite besser kontrollieren.

Die Fallbeispiele lassen viel Raum für unterschiedliche Lösungsvarianten. Aus dem Erwachsenen-Ich können alle Fälle moderiert werden. Dennoch ist es auch in Ordnung, punktuell die autoritäre Eltern-Ebene einzunehmen – so zum Beispiel in den Situationen 2, 6 und 7. Das Setzen klarer Grenzen aus dem Eltern-Ich ist durchaus ein probates Mittel, gerade dann, wenn ggf. die bereits erfolgten vorherigen Maßnahmen wenig Ertrag eingebracht haben.

Im Allgemeinen hilft es, in kurzen klaren Sätzen zu sprechen und „bekannte“ Wörter für alle zu verwenden. Gerade noch nicht so erfahrene SR*innen können sich zur Unterstützung schon im Vorfeld ein paar Sätze zurechtlegen. Hilfreich ist es auch, aus einem festen Stand und damit aus der Ruhe heraus zu sprechen. Dadurch wird vermieden, dass Ansprachen ins Stocken geraten und ihre Wirkung verfehlen. Souverän wirkt auch, wer die Akteure mit Namen ansprechen kann. Dafür kann einfach ein Ausdruck des Spielberichtsbogens mit auf den Platz genommen werden.

Ferner besteht für die Lehrgangsleitungen an dieser Stelle auch die Möglichkeit die Lehreinheit zu erweitern, indem die Kommunikationsmodelle auf das Kommunizieren im Gespann übertragen werden. Auch hier ist das sachliche Austauschen auf der Erwachsenen-Ebene die Grundlage für eine korrekte Entscheidungsfindung.