Die Macht der Zuwendung

Autor(en): **Wüthrich, Peter**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Mobile : die Fachzeitschrift für Sport**

Band (Jahr): **2 (2000)**

Heft 5

PDF erstellt am: **03.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-992195

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Herzblut als Zeichen des Engagements

Die Macht der Zuwendung

Es war im Spätsommer des Jahres 1983. Während einer mehrwöchigen Reise quer durch die Vereinigten Staaten besuchte ich in Kansas City, Alabama und Fort Lauderdale die ortsansässigen Schwimmteams, um von deren Coaches mehr über die Geheimnisse der amerikanischen Erfolge im Schwimmsport zu erfahren.

Peter Wüthrich

Das Wasser im Schwimmbecken des «Fort Lauderdale Schwimmklubs» in Florida schien zu kochen. Dutzende von Nachwuchs- und Eliteschwimmern durchpflügten im rhythmischen Auf und Ab der Arme die Fluten, absolvierten nach vorgegebenen Zeiten ihre Serien. Eine Gruppe von Assistenztrainerinnen und -trainern betreuten die ihnen zugewiesenen Aktiven. Auf der Zuschauertribüne sitzend konnte man mit grosser Aufmerksamkeit das sportliche Treiben verfolgen. Mein Augenmerk galt neben den methodisch-technischen Aspekten des Trainings der Art und Weise, wie die Gruppe der Betreuenden mit ihren Schützlingen umging. Es fiel sofort auf, dass vom Jüngsten bis zum amtierenden US-Meister alle während der jeweiligen Trainingspausen verstärkende Rückmeldungen erhielten, präzise Angaben über die erbrachten Leistungen und immer wieder anspornende, motivierende Botschaften. Den Headcoach des Teams, Jack Nelson, kannte ich von zahlreichen Publikationen her als kompetenten und erfolgreichen Fachmann.

Peter Wüthrich, lic. phil., amtete während 12 Jahren als Cheftrainer im Schwimmklub Bern. Heute leitet er die Sektion Medien und Kommunikation am BASPO. E-Mail: peter.wuethrich@baspo.admin.ch

Die Botschaft der geballten Faust

Die Begegnung mit dieser charismatischen Persönlichkeit gestaltete sich für mich zu einem Erlebnis, das bis in die heutige Zeit ausstrahlt! Diesem Wirbelwind gelang es, in einem Schwimmstadion eine einzigartige Atmosphäre zu schaffen: pausenlos lief er an der Längsseite des Beckens auf und ab, rief den Schwimmern lobende Worte zu, verstärkte durch Nicken und Winken, mit nach oben gestrecktem Daumen, durch das Ballen der Faust seine Botschaft. Die Aktiven verstanden die Signale, sie verhallten selten ungehört. Meist gaben sie Jack Nelson mit Blickkontakt und Nicken zu verstehen, dass man ihn verstand, dass seine Botschaft angekommen war. Diese Atmosphäre der Kraft und des Glaubens an das eigene Potenzial, des Leisten-Wollens wird bei uns gerne als «typisch amerikanisch, den Amerikanern in die Wiege gelegt» abgestempelt. Verstärkt wurde dieser Eindruck durch die T-Shirts, die alle Schwimmerinnen und Schwimmer nach dem Training anzogen. Auf dem Rücken stand «Everybody who tries to be a winner, is a winner!» Jack Nelson erläuterte im persönlichen Gespräch den tieferen Sinn dieser Botschaft: «Sich zu einer persönlichen Zielsetzung zu bekennen, ist der Ausdruck einer starken Persönlichkeit. Diese Offenheit, diese Authentizität ist ein starkes Charaktermerkmal. Sollte sich das Ziel nicht verwirklichen lassen, du aber überzeugt bist, alles in deiner Macht Stehende versucht zu haben, dieses Ziel zu erreichen, hast du keinen Grund, dich als Verlierer zu fühlen. Das versuche ich meinen Schützlingen zu kommunizieren, diese Zuversicht, diesen Glauben an das Machbare.»

> *«Es entsteht kein adäquates Bild des Kindes aus dem Antreffen, sondern nur aus der Begegnung»*

Kommunizieren heisst Begegnen

Jack Nelson vermochte zu begeistern. Dieses Herzblut, dieses Engagement, diese Kraft! Er verstand es meisterhaft, mit wenig Worten, mit Zeichen und Gesten seine Wertschätzung gegenüber allen seinen Schützlingen, seinen Mitbetreuern auszudrücken.

Seine Echtheit, sein Engagement erinnerten mich an eine Aussage von M.J. Langeveld in dessen Publikation «Die Schule als Weg des Kindes»: «Es entsteht kein adäquat wissenschaftliches Bild vom Kinde aus dem Antreffen, sondern nur aus der Begegnung, nicht aus dem Erkennen, sondern aus dem Anerkennen. Dieses Anerkennen ist keineswegs nur einem positiven Bewerten gleichzusetzen.» Bei Jack Nelson war offensichtlich, dass sein kommunikatorisches «Empowern» nicht oberflächliche Floskeln, leere Worthülsen waren. Er versuchte, in die Welt seiner Schwimmerinnen und Schwimmer einzutreten, ihnen zu begegnen. Er traf mit seinen Botschaften, ähnlich wie heute der Eishockeynationaltrainer Ralph Krüger «mit seinem Wesen die Köpfe, die Herzen und Hände seiner Schützlinge» (R. von Mentlen im Interview auf den Seiten 16 und 17). Jack Nelson war und ist genau dieser wandelnde Mutmacher, von dem Roland von Mentlen in seinem Artikel spricht: «Sie kommunizieren mit Haut und Haar... Du kannst und du wirst es schaffen. Der Athlet findet persönlich seinen Weg zwischen Erfolg und Erfüllung.»

Höchstleistungen in menschlichem Umfeld

In der Beilage zur Sonntagszeitung vom 6. August 2000 konnte man unter dem Titel «Die Macht der Zuwendung» Folgendes lesen: «Es gibt verschiedene Theorien über Sinn oder Unsinn von Motivationsmodellen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Doch herrscht zumindest in einem Teilbereich weitgehende Übereinstimmung: Höchstleistungen, und solche werden heute von uns allen verlangt, entstehen in einem förderlichen, partnerschaftlichen und menschlichen Umfeld. Die natürlichste und einfachste Art, einander zu unterstützen und zu fördern, besteht im grosszügigen Austausch von Zuwendungen: ein freundliches Wort, ein Lob, ein Kompliment, ein aufmunternder Blick, eine Geste – positive Anerkennung eben.»

Was der Arbeitswelt recht ist, kann in diesem Fall der Welt des Sportes nur lieb sein! m