Renaissance des Handschlages

Autor(en): **Mutti, Hans Ulrich**

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **6 (2004)**

Heft [1]: **Commitments**

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-991556

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

Renaissance des Handschlages

Bei den Emmentaler Bauern genügte ein Handschlag und der Kuhhandel war beschlossene Sache. Mit Händedruck und einem Neutaler Haftgeld erhielten Arbeitsverhältnisse Rechtskraft. Wer sich nicht an solch formlose Abmachungen hielt, galt als nicht vertrauenswürdig und hatte bald ausgespielt; ob als Viehhändler, als Meister oder als Knecht.

Später wurde das Leben komplizierter. Was gelten sollte, musste aufgeschrieben, juristisch korrekt formuliert, notariell beglaubigt oder gar öffentlich beurkundet werden. Das Wort allein galt nichts mehr, und der Handschlag verkam zum reinen Begrüssungszeremoniell. Dafür wurde tagelang um Formulierungen gerungen, seitenlang Paragraph um Paragraph aufgereiht und mit Siegel und Unterschrift für die Ewigkeit zementiert.

Commitments sind gemeinsam getroffene Abmachungen und kollektive Anliegen einer Gruppe.

Noch später erlebten die staunenden Zuschauer, dass Verträge, so feierlich sie auch abgeschlossen worden waren, gebrochen werden konnten. «Peace in our time» und der 1938 in London mit dem Münchner Abkommen winkende Chamberlain sind als Sinnbild für enttäuschte Hoffnungen in die Geschichte eingegangen. Eine schmerzliche Erkenntnis: Verträge, mit Vertragsunwürdigen abgeschlossen, sind das Papier nicht wert, auf dem sie geschrieben stehen.

Heute halten Sie, liebe Leserin, lieber Leser, eine Broschüre in den Händen, in der wir eine neue Art von Verträgen propagieren: die Commitments. Darunter verstehen wir eine Sammlung von gemeinsam erarbeiteten, schriftlich festgehaltenen und von allen Beteiligten unterzeichneten Abmachungen. Sie bestimmen das Verhalten einer Gruppe und ihrer Mitglieder in ausgewählten Situationen: Ritual in der Niederlage, Integration abseits Stehender, Verhalten gegenüber dem Schiedsrichter etc. Damit die Beteiligten und die Umwelt jederzeit wissen, was gilt, hängt man Commitments (z.B. im Vereinslokal) öffentlich aus.

Dass wir morgen alle zwischenmenschlichen und gar zwischenstaatlichen Fragen mit Commitments regeln, ist unwahrscheinlich. Und Vertragsbrüche sind auch in Zukunft nicht deshalb ausgeschlossen, weil wir jetzt von Commitments reden. Drei Überlegungen stimmen uns aber zuversichtlich: Wir haben erstens ein Instrument, das flexibel in der Turnhalle und auf dem Spielfeld eingesetzt werden kann. Zweitens erhöhen das gemeinsame Erarbeiten des Inhaltes bis hin zum Konsens aller Beteiligten die Verbindlichkeit der Abmachungen. Und drittens lädt uns die Auseinandersetzung mit Commitments ein, über unser Verhalten und die dahinter steckenden Werthaltungen nachzudenken.

Wir sind überzeugt, dass es sich lohnt, mit Commitments Erfahrungen zu machen. In welcher Situation auch immer.

Hans Ulrich Mutti
hans-ulrich.mutti@baspo.admin.ch

Ein Handschlag und der Kuhhandel ist beschlossene Sache. Wer sich nicht an solch' unkomplizierte Abmachungen hält, hat bald ausgespielt. Sei er nun Bauer oder Viehändler. Und im Sport? Auch dort müssen Abmachungen getroffen und eingehalten werden. Es geht ebenfalls um Ehre und Vertrauen.

Die Rede ist von «Commitments»!

9119
9119