

Zeitschrift: Mobile : die Fachzeitschrift für Sport

Herausgeber: Bundesamt für Sport ; Schweizerischer Verband für Sport in der Schule

Band: 6 (2004)

Heft: [1]: Commitments

Artikel: Renaissance des Handschlages

Autor: Mutti, Hans Ulrich

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-991556>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://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»!

