

Zeitschrift: Magglingen : Monatszeitschrift der Eidgenössischen Sportschule
Magglingen mit Jugend + Sport

Band: 55 (1998)

Heft: 3

Artikel: Winnetou und seine Weisen

Autor: Wüthrich, Peter

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-993016>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 06.10.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Der Autor geht von einer gedanklichen Reise zu Winnetous Wigwam aus und analysiert dann – immer mit einem verständlichen Praxisbezug – den Ablauf von kommunikativen Prozessen mit den daraus folgenden Konsequenzen. Die wichtigste im Dialog mit Jugendlichen ist das partnerschaftliche Verhalten.

Peter Wüthrich
Illustrationen: Heidy Hanselmann

Leiterinnen und Leiter als Kommunikatoren

Winnetou und seine Weisen

Darf ich Sie, liebe Leserin, lieber Leser, auf eine Gedankenreise mitnehmen? Ich würde Ihnen gerne ein Bild erläutern, das in meiner Erinnerung nachhaltig Spuren hinterlassen hat und immer dann wieder auftaucht, wenn ich über kommunikative Prozesse lese, nachdenke, schreibe oder spreche.

Mögen Sie sich noch an Karl Mays Winnetou erinnern? Auch wenn die Zeit das eingeprägte damalige Urbild verändert, ja idealisiert haben mag, ist es mir, als ob ich die Szene glasklar vor mir sehe: Im Wigwam, am Lagerfeuer sitzen die Alten, die Weisen. Schweigend, den Blick ins Feuer gerichtet, rauchen sie ihre Pfeife. Der junge Häuptling Winnetou gesellt sich zu ihnen,

sucht ihren Rat. Er bringt sein Anliegen vor und wartet – geduldig. Lange Zeit ist das Knistern des brennenden Holzes das einzige Geräusch, das sich vernehmen lässt. Was Winnetou alsdann zu hören bekommt, ist kein Palaver, kein strukturierter Vorgehensplan, den es nur noch abzuschreiten gilt. Nein, es sind vielmehr Metaphern, die ausdrücken, dass die Alten Winnetous Anliegen erkannt haben und ihm aufzeigen, wie er selber die Lösung finden kann, ihn einladen, den Weg in sein Inneres zu gehen, auf seine eigenen Stärken zu bauen und zu vertrauen, selber Verantwortung zu übernehmen. Die Weisheit der Alten bestand nicht darin, den jungen Häuptling mit ihrer

Erfahrung, ihrem Wissen zu erdrücken, nein, es bestand darin, ihm das echte Gefühl zu vermitteln, selbständig und selbsttätig sein zu können.

Senden – Empfangen

Kommunikative Prozesse lassen sich in der Theorie auf zweidimensionale Modelle vereinfachen. Da ist die Senderin – dort der Empfänger. Übermittelt wird die Botschaft, das Kommunikee. Senden tun wir mittels akustischen, visuellen oder kinästhetischen Signalen. Die Krux von uns Menschen ist nun, dass entgegen mechanischer Apparate das gesendete «Mailing» in einem komplexen systemischen Kontext übermittelt wird. Akustisches wird mit Mimik und Gestik begleitet, trifft beim Empfänger vielleicht den «gewünschten Nerv», vielleicht auch nicht, weil der Empfänger im Moment nicht so disponiert ist, wie sich das die Senderin vorstellt.

Persönlichkeit wirkt nicht durch das, was sie erreicht hat, sondern durch das, was sie sucht.

Heinz Keller

Das Faszinosum Mensch zeichnet sich durch seine Vielfältigkeit, seine Verwobenheit von emotionalen, kognitiven und seelischen Dimensionen aus, durch seine Originalität und seine Unberechenbarkeit. Was auf dem Gebiet des Bewegungslernens Gültigkeit hat, ist auch während des Kommunikationsprozesses von absoluter Wichtigkeit: situativ variables Handeln. Die Senderin weiss, dass die Aufnahme der Information beim Empfänger emotional überlagert werden kann, dass Wertvorstellungen und Prägungen die Wahrnehmung subjektiv färben und filtern.

Die Senderin unterliegt ihrerseits der Versuchung, verschlüsselte Botschaften mitzusenden, in der Hoffnung, der Empfänger möge sie gleichwohl verstehen. Der Empfänger ist gefordert, «hinter den Worten» zu lesen, indem er die Wortwahl und deren Betonung aufnimmt und die nonverbalen, körper-sprachlichen Informationen mit in sein wahrgenommenes Ergebnis integriert.

Nicht von ungefähr fällt uns das «zusammen reden» manchmal schwer:

- «Er versteht mich ja gleichwohl nicht»
- «Sie spricht nicht die gleiche Sprache wie ich»
- «Er will gar nicht hören»

Einfühlen

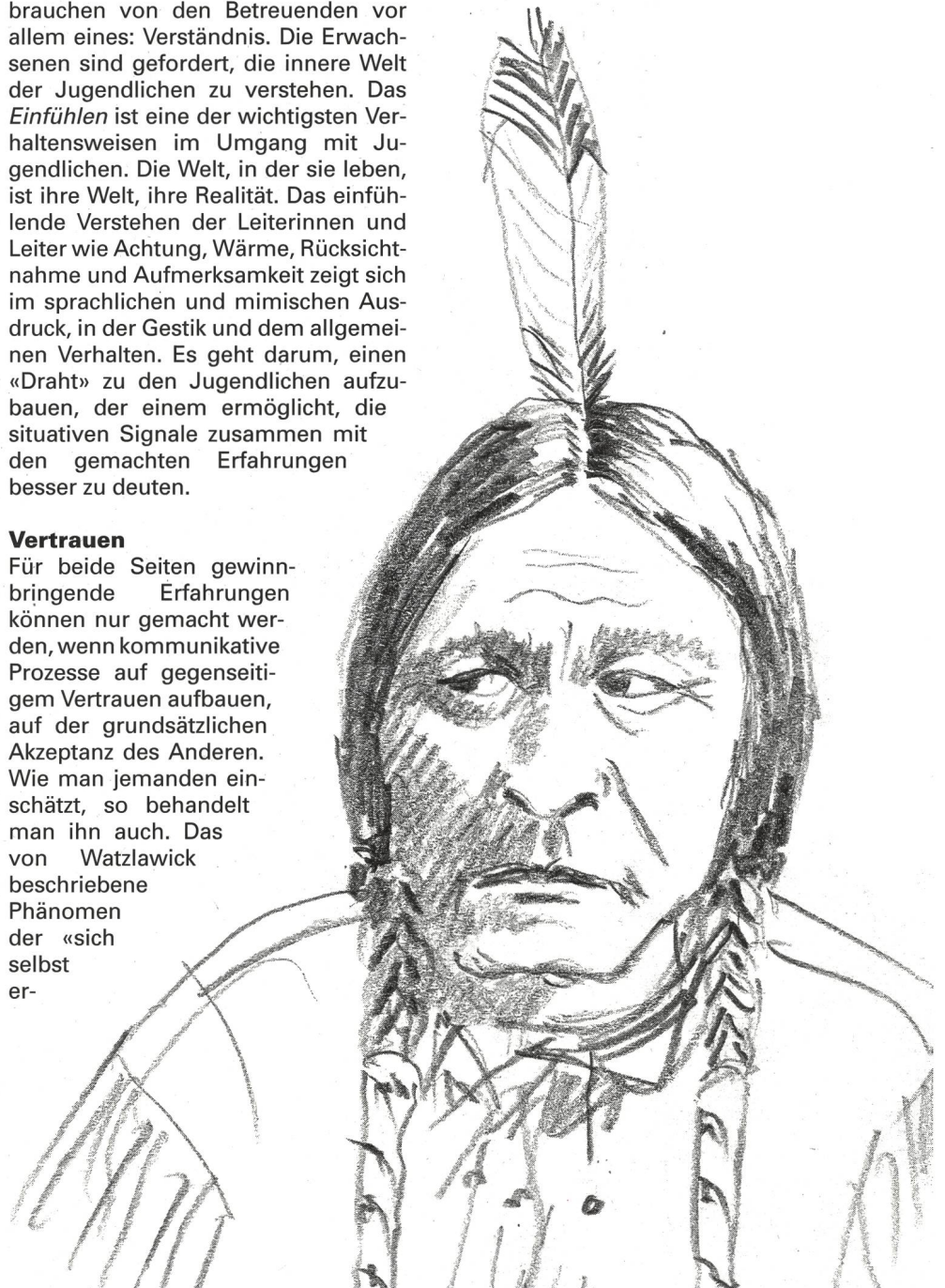
Der Sport bietet uns ein vielfältiges Feld für kommunikative Prozesse: erklären, demonstrieren, erläutern, kommentieren, korrigieren, aufmuntern, verwarnen, bestätigen, loben, tadeln, ... Am meisten sind wir mit Kindern und Jugendlichen beschäftigt. Sie, die auf dem Weg zur Ich-Findung auf einer Achterbahn der Gefühle leben, Stimmungsschwankungen ausgesetzt sind, brauchen von den Betreuenden vor allem eines: Verständnis. Die Erwachsenen sind gefordert, die innere Welt der Jugendlichen zu verstehen. Das *Einfühlen* ist eine der wichtigsten Verhaltensweisen im Umgang mit Jugendlichen. Die Welt, in der sie leben, ist ihre Welt, ihre Realität. Das einfühlende Verstehen der Leiterinnen und Leiter wie Achtung, Wärme, Rücksichtnahme und Aufmerksamkeit zeigt sich im sprachlichen und mimischen Ausdruck, in der Gestik und dem allgemeinen Verhalten. Es geht darum, einen «Draht» zu den Jugendlichen aufzubauen, der einem ermöglicht, die situativen Signale zusammen mit den gemachten Erfahrungen besser zu deuten.

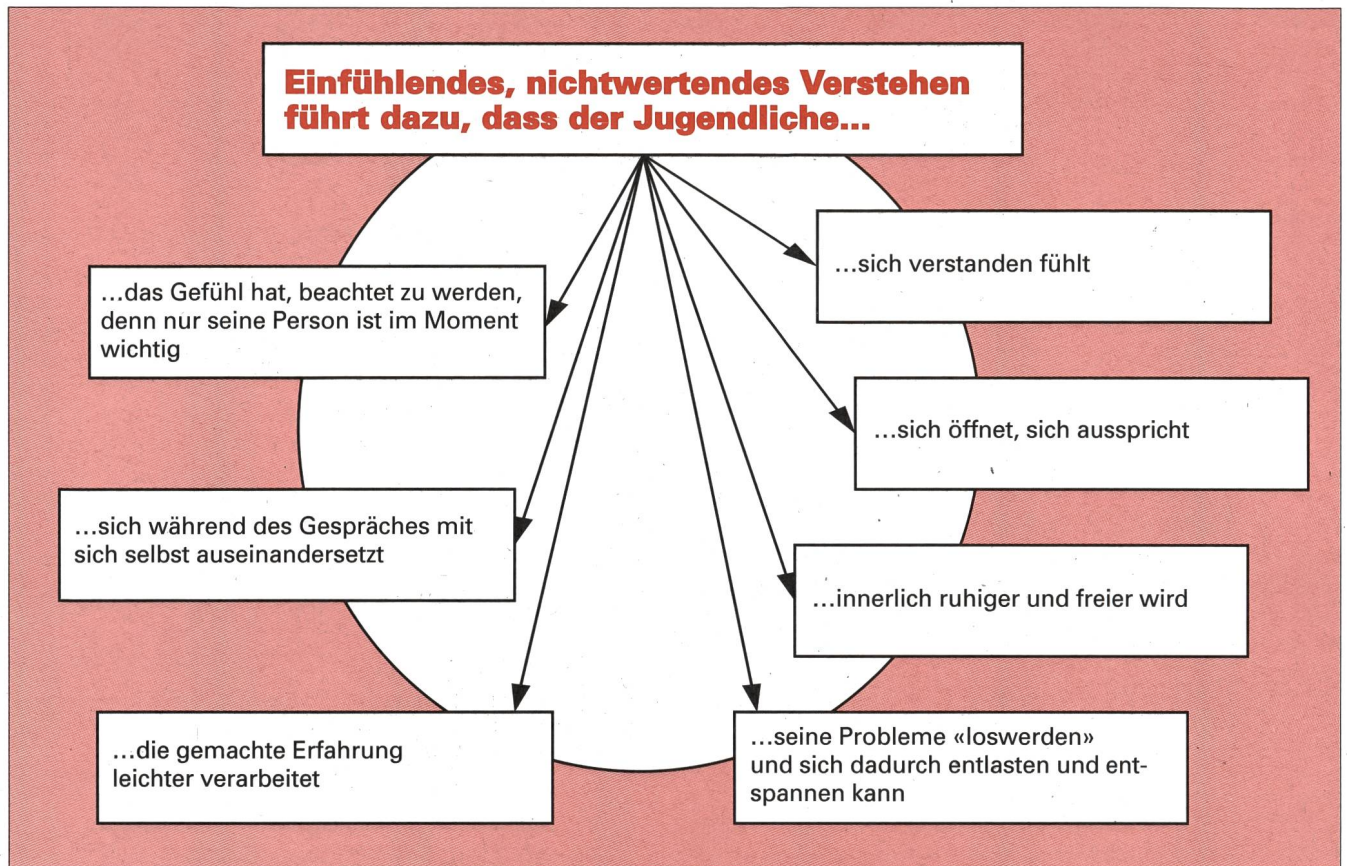
Vertrauen

Für beide Seiten gewinnbringende Erfahrungen können nur gemacht werden, wenn kommunikative Prozesse auf gegenseitigem Vertrauen aufbauen, auf der grundsätzlichen Akzeptanz des Anderen. Wie man jemanden einschätzt, so behandelt man ihn auch. Das von Watzlawick beschriebene Phänomen der «sich selbst er-

füllenden Prophezeiung» hat auch in kommunikativen Prozessen seine Gültigkeit. Wie ich jemanden sehe, wie ich zu jemandem widerspreche, was ich jemandem vertraue, spiegelt sich in meinem Verhalten. Wenn ich als Leiterin an meiner Schützlinge Potenzial glaube, eröffne ich Welten, die sonst verschlossen bleiben.

Als Empfängerin einer Botschaft wendet die Leiterin ihre ganze Aufmerksamkeit dem jugendlichen Sender zu. Sie enthält sich allem, was sie von dieser augenblicklichen Situation wegführen kann. Sie versucht, die Botschaft zu empfangen, ohne sie gleich zu bewerten, zu sortieren und zu schematisieren. Sie enthält sich eines spon-





(Aus: Crisand/Crisand; Know-how der Persönlichkeitsbildung. Arbeitshefte Führungspsychologie, Band 25. Sauer-Verlag, Heidelberg, 1996.

«Ein Mensch, der sich selbst und anderen gegenüber ehrlich und fassadenfrei gibt, muss keine Energie, keine Zeit und kein Nachdenken darauf verschwenden, wie er sein Verhalten anpassen beziehungsweise sich verstellen muss, um anderen Menschen zu gefallen. Er ist dadurch flexibler, reaktionsfähiger und kreativer.»

(Crisand/Crisand 1996)

tanen Kommentars. Sie hört zu, besser noch, sie hört hin. Sie versucht herauszuhören, was die Erfahrungen und Gefühle für den Jugendlichen selbst bedeuten und wie er seine Realität beschreibt. Mit dem einführenden, nichtwertenden Verstehen leisten wir Erwachsene den Jugendlichen einen grossen Dienst.

Die Jugendlichen fühlen sich für voll genommen, fühlen sich akzeptiert und verstanden. Die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist gelegt. Belehrende, expertenmässige Rückmeldungen erhöhen die Gefahr, dass die Jugendlichen sich unverstanden fühlen und sich zurückziehen. Demotivierende Aussagen blockieren den konstruktiven Dialog. Die Jugendlichen schätzen es, wenn der Erwachsene sich auch über Empfindungen und Gefühle äussert und nicht auf der kognitiven Sachebene verharrt: Die Tendenz besteht, dass wir primär das äussern was wir wissen, seltener das, was wir denken und fast nie das,

Peter Wüthrich leitet an der ESSM die Fachstelle Lehrmittel J+S. Als ehemaliger Coach des Schwimmklubs Bern verfügt er über eine reiche Erfahrung in der zwischenmenschlichen Kommunikation.

was wir fühlen. Die Echtheit der ZuhörerIn erhöht die Chancen des wahren Dialogs, der Begegnung mit dem Andern.

Fazit

Ich frage mich, warum sich dieses Bild Winnetous so stark in mein Gedächtnis eingegraben hat. Ist es seine – freilich idealisierte – Art, wie er «Leadership» vorgelebt hat, seine Vision, Gegensätze zu überwinden zur Verständigung zwischen Generationen und Völkern?

Als Unterrichtende im Sport begleiten wir junge Menschen einen Moment lang auf ihrem Lebensweg. Im Wissen um die Vernetztheit menschlichen Denkens, Fühlens und Handelns beachten und schätzen wir die Jugendlichen als werdende Persönlichkeit. Im Dialog kommunizieren wir Anteilnahme; wir nehmen respektvoll teil an ihrem Leben. Als Ansprechpartner hören wir mit offenen Sinnen hin, welche Botschaft uns übermittelt wird. Wir zeigen den Jugendlichen mit unserem Verhalten, unserer Art der Rückmeldungen, dass wir Partner sein wollen.

Literatur

Crisand/Crisand; Know-how der Persönlichkeitsbildung. Arbeitshefte Führungspsychologie, Band 25. Sauer-Verlag, Heidelberg, 1996. ■



Thomas Lorez,
ist Ausbildungsleiter im
Lorez-Fitness-System,
Trainer für Aerobic,
Spinning, Personal- u.
Seniorentaining, Karate
u. Selbstverteidigung,
Fitnessretraining
Manager u. Kinesiologe



Sport und Kinesiologie 1: Energieblockaden erkennen und abbauen damit Leistungssteigerung leichter wird. *Körper – Ernährung – Psyche.*

Inhalt: Einführung in die Arbeitsweise der Kinesiologie, der Muskeltest und deren Aussagefähigkeit, Ernährungsenergie-Test, Persönliches Energieprofil, Riddler's Nährstoff-Punkte, Ernährungsmöglichkeit in der Praxis, Dehnen, Neuro-lymphatische Zonen, Neuro vaskuläre Punkte. Praxis; Kraft Muskeldauerbelastung, Joggen Walken Laufen Schritttest (der Vor-, Seit-, Rückwärtsschritt und die Links-rechts-Koordination), Radfahren – Biken Fussball / Torschuss, das Diaphragma, Methoden zur Überwindung von Ängsten, Affirmationen zur Behebung von Überenergien, Muskeltestpunkte von Überenergien, Übungen zur Verbesserung der Emotionen, sich im Umgang mit Menschen wohl fühlen, mehrere Aufgaben parallel erledigen, Testübungen im muskulären Bereich zur Feststellung von Disbalancen, Muskelbalancetest für Männer, Muskelbalancetest für Frauen.

Sport und Kinesiologie 1: mit Thomas Lorez; Beginn: Sa. 21. März 98, 9.30 Uhr Ende: So. 22. März 98, 16 Uhr. Ort: Lorez-Training Eschen, Kosten: Fr. 390.–, Gesamtdauer 15 Stunden.

Anmeldung und Auskunft: Tel. 075 370 1300 (7.30 bis 11 Uhr und 16 bis 21.30 Uhr) / 075 373 7060 (Beantworter), Fax 075 370 1304 oder 075 373 7060.

Sonderrabatt für Jugend + Sport- Gruppenreisen

65 Prozent billiger als Normalpreis auf Bahn,
Bus, Schiff.

Auskunft erteilt Ihnen Ihr kantonales J+S-Amt
und die ESSM Magglingen.



huspo

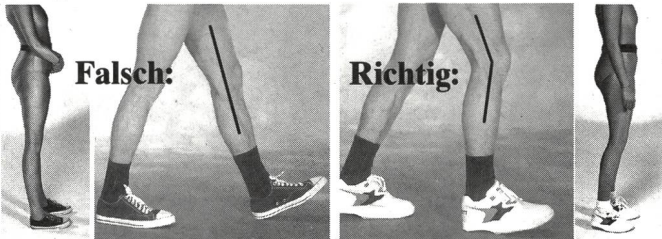
SPORTS FACTORY

NEU

Bahnhofplatz, 8304 Wallisellen

Tel. 01/877 60 77 Fax 01/877 60 70
http://www.huspo.ch E-Mail admin@huspo.ch

Sensationelle Erfolge bei:
**Kreuzschmerzen, Gelenk-, Bänder-, Sehnen-
& Muskelproblemen, Krampfadern, Hal-
tungsfehlern, Achillessehnen-Entzündung..**



Dieser Power-Schuh stärkt nicht nur die **Bein-Bauch-Rücken-Muskulatur** und **korrigiert die Haltung** alleine durch das Tragen im Alltag, mehrere Weltklasseläufer(innen) bestätigen: „**SCHRITT** verhalf mir auch in Kürze zu einem **wesentlich effizienteren Laufstil**“ (schriftliche Referenzliste)

Andy Egli:



„Ich trage **SCHRITT**,
weil ich von seiner
Wirkung ganz einfach
begeistert bin“

Aussergewöhnliche Wirkung bestätigt
durch:

Krankenkassen-Tests, wissenschaftliche Analysen, Spezialärzte für Orthopädie, hunderte von begeisterten Kunden, Spitzensportler..



Fr. 225.-

Top-Referenzen
aus Spitzensport,
und Medizin
Spezialärztlich
empfohlen

Dank Mittelfussabsatz so
natürlich gehen wie barfuss

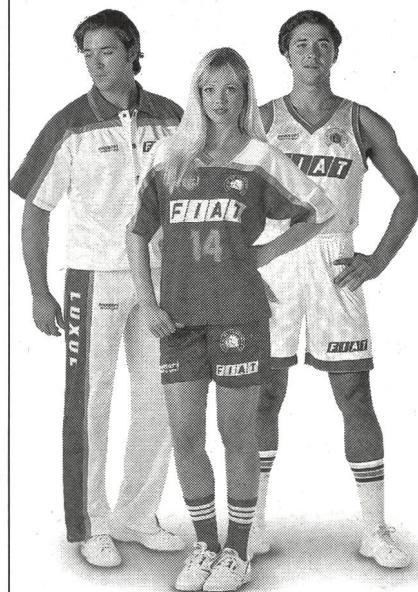
Beratung, Unterlagen, Verkauf:
Negort AG, Tel. 071/455 1965



panzeri®

veste lo sport

Das besondere Dress für Ihren Verein



Aus über 100
Grundmodellen
bestimmen Sie:

- Modell und Farben
- die Stoffqualität
- die Aufschriften

14 000 Klubs in ganz
Europa sind von
Panzeri® ausgerüstet
worden.

Verlangen Sie
Informationen und
Gratisprospekte:

Vera Bühler

Grossmatt 16

6440 Brunnen

☎ 041/820 46 41

Fax 041/820 20 85

(auch abends)

Mit **PANZERI®** ist Ihr Klub preisgünstig anders gekleidet!