

# Jezelf presenteren

Onderstaand artikel is het eerste hoofdstuk van het **tweede deel** uit een publicatie van het Nederlands Olympisch Comité - Nationaal Sportfonds (NOC\*NSF) onder project-leiding van Evert Spaans. Het handelt over: 'Hoe je als scheidsrechter presenteren?'. Het volledig werk 'Alles onder controle; mentale en communicatieve vaardigheden voor scheidsrechters en officials' werd geschreven door Cees Dufais (leraar lichamelijke opvoeding) en Paul Scheltes (sportpsycholoog). Beiden zijn actief betrokken als adviseur en in de (kader)opleiding bij diverse sportbonden in Nederland. Wij durven de lectuur hiervan ten zeerste aanbevelen.

Dany De Vriese

## **JEZELF PRESENTEREN**

*"Ja, dat kan écht niet! Je moet er als scheidsrechter wel verzorgd uitzien, je bent tenslotte het visitekaartje van de bond. Bovendien begin je al met een 1-0 achterstand, als je door je kleding de oen van het veld bent. Wat zeg je, is presentatie véél meer dan je kleding?"*

### **DE LEIDING KRIJGEN IS EEN GUNST, DE LEIDING HOUDEN EEN GROTE KUNST.**

Scheidsrechters worden per wedstrijd aangesteld. Zij krijgen de leiding. In zo'n wedstrijd gaat het om twee partijen met, in ieder geval één, tegengesteld belang: allebei willen ze graag winnen! Dat leidinggeven vindt dus plaats in een spannende situatie.

Een formele aanstelling als leider betekent nog niet dat daarmee het leidinggeven een feit is. De leiding krijgen is wat anders dan de leiding hebben. Ofschon in de sport het leiderschap van een scheidsrechter een vanzelfsprekendheid is, zal de acceptatie van dat leiderschap door spelers en overige betrokkenen niet altijd vanzelf gaan. Zeker wanneer de belangen voor de spelers zwaar wegen, of wanneer spelers gefrustreerd raken (bijvoorbeeld omdat het doel – scoren en winnen –

niet wordt bereikt), zal het leiderschap onder druk kunnen staan.

Afgezien van competitiebelangen of spelersfrustraties die het leiderschap onder druk kunnen zetten, speelt er nog een andere factor. Mensen hebben als kind al geleerd om met macht en gezag om te gaan. Ieder kind ontwikkelt zijn eigen gedrag om gezagdragers aan te kunnen. Soms was dat gedrag doeltreffend, soms niet.

Gezag en autoriteit vragen om weerstand. De scheidsrechter zal er dus altijd mee te maken hebben, ook al vindt iedereen het vanzelfsprekend dat een scheidsrechter regelend en leidinggevend optreedt.

Scheidsrechters worden dus niet altijd automatisch door een groep geaccepteerd en gerespecteerd; leiders moeten het leiderschap over een groep willen verdienen en moeten daarvoor de

groepsleden (de spelers dus) positief willen beïnvloeden. Daar hebben zij vaardigheden voor nodig!

Die vaardigheden hebben sommige scheidsrechters al, wanneer ze beginnen met hun hobby. In veel gevallen echter zullen die vaardigheden geleerd moeten worden.

De kernvraag is nu: waarom accepteren sporters het leiderschap van de ene scheidsrechter makkelijker dan dat van de ander?

Het antwoord op deze vraag wordt duidelijk als je begrijpt welke behoeften ieder mens heeft en hoe ieder mens zijn best doet om die behoeften te bevredigen. Iedere speler heeft zijn of haar behoeften en doet zijn best om die behoeften te bevredigen. Als dat niet lukt, raken spelers gefrustreerd, gedemotiveerd of anderszins in een negatieve stemming.

Spelers accepteren invloed en leiding alleen van iemand die, naar hun ervaring en gevoel, over de middelen beschikt om hun behoeften te bevredigen. Soms vindt die acceptatie heel bewust plaats, vaak echter speelt dit acceptatieproces zich minder bewust af onder de oppervlakte van het wedstrijdverloop.

Een bruikbare manier om menselijke behoeften te beschrijven is die van de psycholoog Maslow. Hij onderscheidt vijf verschillende soorten behoeften die ieder mens heeft en die hiërarchisch geordend zijn:

1. Fysiologische behoeften: dorst, honger, warmte;

2. Behoeftte aan veiligheid: de behoefte om te overleven, gezond te blijven, blessures te vermijden;
3. Behoeftte aan acceptatie en sociaal contact: een speler wil 'gezien' worden, wil weten dat hij bij een groep hoort;
4. Behoeftte aan waardering: spelers hebben behoefte aan prestaties die door anderen worden her- en erkend;
5. Behoeftte aan zelfverwerkelijking: de behoefte van sporters om in groter verband een erkende en gewaardeerde bijdrage te leveren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de mate waarin sportbeoefening en sportprestaties maatschappelijk gewaardeerd worden.



Natuurlijk hebben ook de scheidsrechters die behoeften. Vooral die aan veiligheid, respect en beloning zijn sterk. Als zij die behoeften niet kunnen bevredigen binnen hun sport, 'hangen ze hun fluit aan de wilgen'.

Maar hier geldt: wat je zelf niet hebt, kun je moeilijk weggeven. Scheidsrechters met weinig zelfrespect en gevoel van gewaardeerd zijn, zijn vaak nauwelijks in staat aan spelers een gevoel van acceptatie over te brengen.

Sporters beschikken over diverse manieren om de hierboven opgesomde behoeften te bevredigen: het sporten zelf, de erkenning die ze daarbij krijgen voor hun bijdrage aan het spel, de verantwoordelijkheid waarmaken en tenslotte de winst die zij in de wedstrijd kunnen behalen.

Scheidsrechters zullen daarmee rekening moeten houden. Zij spelen een belangrijke rol in dit proces: ze hebben een grote invloed op de situatie waarin de speler zijn best doet zijn behoeften te realiseren.

Afgezien van zijn bekwaamheid om de spelregels toe te passen zal rekening houden met spelersbehoeften door de scheidsrechter vooral tot uitdrukking komen in zijn aanvoelen van de wedstrijd, zijn spelinzicht en in zijn communicatievaardigheid.

Als een scheidsrechter fluit voor een overtreding, gebeuren er tegelijkertijd verschillende dingen. Allereerst brengt hij inhoudelijk iets over: er heeft een overtreding plaats gevonden, de scheidsrechter bepaalt met behulp van de spelregels de strafmaat en deelt de straf uit. Hiermee is het inhoudsniveau van deze communicatieve actie beschreven.

Tegelijkertijd communiceert de scheidsrechter iets over: 'hoe hij zijn leiderschap invult' en 'hoe hij de ander ziet'. Hij communiceert dat laatste vooral door zijn wijze van optreden, door zijn lichaamstaal. Bijvoorbeeld: met een korte begripvolle blik in de richting van de overtreder laat hij merken dat hij snapt hoe die overtreding tot stand kwam, dat er van kwade opzet geen sprake was. We noemen dit tweede aspect van communicatie het betrekings- of relatieniveau.

Op hetzelfde moment zijn er dus twee communicatielagen waarbinnen de scheidsrechter actief is, of hij wil of niet:

- Het niveau van de inhoud: meestal een speltoepassing; en
- Het niveau van de relatie: Hoe zie ik jou? Hoe vind ik dat we met elkaar om moeten gaan?

Ook de spelers communiceren op deze twee niveaus, wat de communicatie dus knap ingewikkeld maakt.

Een scheidsrechter communiceert continu met de spelende teams en alle andere betrokkenen. Je kunt namelijk niet niet-communiceren! Een scheidsrechter die de sportaccommodatie binnen komt, rondloopt, controleert, zich voorstelt, communiceert voortdurend met zijn omgeving. En dat ook nog op twee niveaus.

Als je jezelf voorstelt aan een aanvoerder, dan communiceer je inhoudelijk je naam. Op relatieniveau communiceer je dat je de ander belangrijk genoeg vindt om je voor te stellen. Met je handdruk, kleding en uiterlijk communiceer je nog allerlei andere zaken. Die aanvoeder 'ontvangt' deze informatie en vormt zich hiermee een indruk over je nauwgezetheid, strengheid, vriendelijkheid, geroutineerdheid, zelfverzekertheid, enzovoort.

Nog belangrijker wordt dit bij het geven van zwaardere straffen of bij het fluiten op momenten dat het spel een beslissende wending kan nemen. Juist dan moet een scheidsrechter zijn relatieniveau goed in de gaten houden. Spelers kunnen dan uitermate gevoelig zijn voor 'hoe de scheidsrechter de relatie tussen hem en de speler inkleurt'. De inhoud van de communicatie, de spelregeltoepassing, wordt dan minder belangrijk dan het relatieniveau van de communicatie: "Heeft die scheidsrechter er begrip voor, snapt hij mijn positie in dit spel, respecteert hij mij?"

Bekwame scheidsrechters hebben kijk op deze communicatieniveaus en voelen prima aan hoe zij zich dienen te presenteren. Zij communiceren vooral op relatieniveau de juiste boodschap

pen. Het blijkt namelijk dat sporters scheidsrechters vooral op dit relatieniveau afrekenen. Je kunt inhoudelijk nog zo op de hoogte zijn (je spelregels uitstekend kennen), als je niet met mensen om kan gaan, dan red je het niet als scheidsrechter.

Er zijn twee manieren waarop mensen met elkaar omgaan: erkennend en verwerpend. We noemen deze: 'basisomgangsvormen'.

### **ERKENNEN**

Als scheidsrechter en speler met elkaar omgaan, wisselen ze voortdurend hun kijk op de ander uit. Er gebeurt echter nog meer. Ze vragen 'tussen de regels' door ook aan elkaar: "Zie me zoals ik mezelf zie, als een speler die een belangrijke bijdrage levert aan dit spel" of "Zie me als een scheidsrechter die waardering verdient".

### **VERWERPEN**

Wanneer we de kijk van de ander op zichzelf niet accepteren, dan noemen we dat 'verwerpen'. Ook hier gelden de twee kanten van communicatie. De scheidsrechter kan de actie van de speler verwerpen; hij fluit voor een overtreding en reageert volgens de regels. De persoon van de speler kan tegelijkertijd 'verworpen' of 'erkend' worden door de lichaamstaal die de scheidsrechter daarbij demonstreert.

In conflictsituaties tussen scheidsrechter en spelers is vaak het onderwerp van het conflict de al of niet terechte "spelregeltoepassing" niet meer belangrijk. Er wordt gevochten over de wederzijdse kijk op elkaar. Dit vechten gebeurt vooral in lichaamstaal: vernietigende blikken, de rug toekeren, gebaren, ...

Scheidsrechters en spelers maken voortdurend gebruik van één van deze

communicatievormen. De vorm die het meest gebruikt wordt, heeft veel invloed op de sfeer van de wedstrijd.

Dus: als spelers en scheidsrechters met elkaar te maken hebben, wisselen ze voortdurend 'boodschappen' uit; ze communiceren met elkaar. Spelers vragen erom om gezien te worden zoals zij zichzelf zien: als aanvoerder, als spelbepaler, als informele leider, als recreant waar het vooral om het plezier gaat, als speler met een zeer serieuze taakopvatting. Als een speler vraagt om gezien te worden zoals hij zichzelf ziet, heeft dat te maken met zijn behoefte aan 'veilig zijn, erbij horen' en met zijn behoefte aan 'waardering'.

Als een scheidsrechter aan die behoeften tegemoet komt door te laten merken dat hij de speler 'ziet zitten', voelt de speler zich, ondanks 'de verwerping' van zijn speelwijze, 'erkend' en wordt aan een positieve relatie gebouwd. Bijvoorbeeld: *een speler die op het punt staat te scoren, wordt onreglementair van de bal gezet en uit zich gefrustreerd verbaal agressief naar de tegenstander; de scheidsrechter fluit, laat met woorden blijken dat hij de frustratie van de speler begrijpt, maar geeft een waarschuwing voor ongeoorloofde krachtterm.*



Als scheidsrechters fluiten voor overtredingen, dan 'verwerpen' ze het gedrag van de speler. De communicatieve vaardige scheidsrechter kan op inhoudelijk niveau het gedrag 'verwerpen' en tegelijkertijd op relatieniveau de speler 'erkennen'. Door op relatieniveau zoveel mogelijk te 'erkennen' kan de wedstrijd in goede sfeer verlopen en is deze voor iedereen ple-

zierig en ontspannend, ongeacht de uitslag van de wedstrijd. Dan versta je de kunst om de leiding te houden ...

## EEN SCHEIDSRECHTER SPREEKT VELE TALEN

Een boodschap overbrengen aan een ander kan op verschillende manieren. Het hoeft niet altijd met woorden te gebeuren. Streng of vermanend aankijken heeft vaak meer effect dan met veel woorden de ander op ongewenst gedrag wijzen. Er is dus meer dan één taal die de scheidsrechter moet kunnen spreken.

Een scheidsrechter fluit voor te ruw, ongeoorloofd spel. En dat al voor de zoveelste keer. De inhoud van de boodschap lijkt duidelijk: 'zo'n manier van spelen sta ik niet toe!' Het beoogde effect wordt echter niet bereikt. Als je verder kijkt dan alleen naar de inhoudelijkheid van de boodschap en let op **de manier waarop** de scheidsrechter de boodschap brengt, dan geeft dat meer duidelijkheid over de reacties van spelers.

Het lijkt wel alsof de scheidsrechter zich, als hij fluit, zo klein mogelijk te maken. Hij kijkt weg van de betrokken spelers, staat en loopt wat gebogen met afzakkende schouders en als hij spreekt, dan met een hoog stemgeluid waarbij zijn ademhaling duidelijk waarneembaar snel gaat. Met heel zijn lichaam communiceert hij tegelijkertijd: "Eigenlijk durf ik dit spel niet zo goed te onderbreken, ik ben bang voor jullie reacties, let maar niet zo op me."

Deze scheidsrechter communiceert dus tegelijkertijd twee boodschappen in twee verschillende talen:

We onderscheiden in dit verband: **digitale en analoge taal**. De digitale taal

bestaat uit woorden en afgesproken tekens, de geformaliseerde scheidsrechttersgebaren bijvoorbeeld.

Over de analoge taal is niets afgesproken. Er zijn geen woordenboeken voor en geen grammaticaal systeem. Het omvat het gehele arsenaal van 'het hoe', de manier waarop je communiceert. De hoogte van je stem, de afgemetenheid van je fluiten, de toonhoogte van de fluit, je gelaatskleur, het ritme van je ademhaling, je mimiek, hoe en naar wie je kijkt, de strakheid of grootte van je bewegingen. Met al die aspecten van je uiterlijk en optreden zend je voortdurend boodschappen uit! Deze vertellen vooral iets over de relatie zoals jij die ervaart. Spelers, coaches en publiek vertalen de boodschap.

Daar nu ontstaat vaak het probleem. Omdat er niets over die taal is afgesproken, maar die taal wel voortdurend 'hoorbaar' is, komt er veel over van wat nooit bedoeld is. En dat is vooral lastig als je leiding moet geven in spannende situaties.

Scheidsrechters worden met name afgerekend op hun beheersing van analoge taal, de "taal-zonder-woorden" of "non-verbale communicatie". Vooral op het relatieniveau, het niveau waarop 'erkenning' of 'verwerping' het duidelijkst tot uiting komen, moet de scheidsrechter zijn mannetje staan.

Scheidsrechters dienen daarvoor goed te weten hoe zij overkomen bij het binnenkomen van een accommodatie, hoe zij overkomen in de wedstrijd, hoe zij overkomen bij het uitdelen van waarschuwingen en straffen. Vervolgens moeten zij zich er bewust van zijn of ze zo over willen komen. Is dat wel effectief? Of moet er misschien wat anders gecommuniceerd worden? Zo ja, oefen

nen dan. Voor de spiegel thuis, op de scheidsrechteropleiding of op andere scheidsrechtersbijeenkomsten.

Het past de lerende scheidsrechter een grondhouding te hebben van "Hoe kom

**IN SCHEMA**

ik over bij jou? Hoe versta je mijn lichaamshouding? Hoe ervaar je mijn oogcontact? Heb ik zo de juiste afstand tot je ingenomen als ik je dit of dat wil zeggen?"

<b>DIGITALE TAAL</b>	<b>ANALOGIE TAAL</b>
Afgesproken tekens en woorden	Lichaamstaal, kleding, Beweging Ook : niet reageren.
Relatief eenduidig	Meerduidig
Is er soms	Is er altijd
Zegt vooral iets over de inhoud	Zegt vooral iets over de relatie
Je bent je meestal bewust van het effect	Je bent je vaak niet bewust van het effect.

Bron : Alles onder controle; mentale en communicatieve vaardigheden voor scheidsrechters en officials. NOV Publicaties; Utrecht, 1998. (ISBN 90-72934-40-7)

Het blijkt namelijk dat sporters scheidsrechters vooral op dit relatieniveau afrekenen. Je kunt inhoudelijk nog zo op de hoogte zijn (je spelregels uitstekend kennen), als je niet met mensen om kan gaan, dan red je het niet als scheidsrechter.

Scheidsrechters worden afgerekend op hun beheersing van analoge taal, "de taal-zonder-woorden" of "non-verbale communicatie".