

Verplichtingen - eed/overeenkomst



bijv. Stauffacher's woorden over de Rütli - het idee is dat ze niets aan actualiteit hebben ingeboet

Van eed tot overeenkomst

"We staan hier en slaan de handen ineen. Eén wil, één doel verenigt ons: We willen vrij zijn! In de diepste nood beloven we elkaar te helpen, samen op te trekken in de strijd tegen de deurwaarders en niet te buigen voor geweld."

Toegegeven, Stauffachers woorden over de Rütli zijn lang geleden uitgesproken en onbewezen. Maar het idee erachter heeft niets aan relevantie ingeboet.

Wanneer mensen elkaar ontmoeten, botsen verschillende waarden en gedrag onvermijdelijk. Of het nu in de sport, op het werk of in de vrije tijd is - normen, afspraken en wetten bepalen hoe mensen met elkaar omgaan. Het wettelijke kader voor het huwelijk is vastgelegd in een contract, een biologische boer moet zich strikt aan wettelijke regels houden als hij subsidies van de staat wil ontvangen en zelfs kinderen en jongeren zijn leerplichtig en moeten zich aan de schoolregels houden. Deze regels en wetten zijn nodig voor een ordelijk samenleven in een samenleving.

Identificatie creëren

Al deze extern bepaalde voorwaarden worden opgelegd door een autoriteit en kunnen een gevoel van machteloosheid oproepen. Het ligt in de aard van de mens om zich comfortabeler te voelen wanneer we onze eigen acties kunnen bepalen. Dit is ook mogelijk in kleinere sociale groepen. Op voorwaarde dat alle leden zich houden aan bepaalde afspraken die samen zijn gemaakt en zich kunnen identificeren met de groepsdoelen en afspraken. In een klein bedrijf zou dit bijvoorbeeld kunnen betekenen dat alle werknemers besluiten tot rookvrije werkplekken. Ze gaan een gezamenlijke "verbintenis" aan. Commitment verwijst

naar de houding en verplichting die iemand heeft ten opzichte van een zaak of een organisatie. Het geeft de mate van identificatie met en betrokkenheid bij een bepaald doel aan. In het bedrijfsleven is deze term een vaste waarde. Het is een maatstaf voor de loyaliteit van werknemers en managers aan het bedrijf. Hoe hoger het engagement, hoe gemotiveerder ze zijn om de doelstellingen van het bedrijf te bereiken.

Nieuwe managementstijl

Commitments zijn dus niets fundamenteel nieuws. Het zijn gezamenlijke afspraken over gedrag, overtuigingen en intenties. Een getrouwd stel stelt zich niet alleen juridisch veilig door middel van een contract. Ze gaan ook een gezamenlijke verbintenis aan om voor elkaar te zorgen en hun partner respect en menselijkheid te tonen. Een onderzoeksteam definieert voor zichzelf morele en ethische normen die het in zijn dagelijkse werk naleeft. En het Federaal Sportbureau lanceert het project "Dopingvrije topsport" om atleten te betrekken bij de strijd tegen doping. Dit zijn slechts drie van de vele mogelijke voorbeelden.

Verbintenissen vervangen bestaande wetten en regels niet, maar vullen ze eerder aan. Willen ze een blijvend effect hebben, dan moeten ze vrijwillig worden aangegaan en gezamenlijk worden ontwikkeld. Dit vereist vaak een nieuwe managementstijl, want "voorgeschreven afspraken" demotiveren meer dan ze helpen. Supervisors, coaches en ouders moeten daarom hun werknemers, spelers en kinderen laten deelnemen aan de ontwikkeling van de overeenkomst. Ze moeten kunnen meebeslissen over welk gedrag wenselijk is. Dit is de enige manier om de nodige betrokkenheid en verantwoordelijkheid voor de overeengekomen intenties te bereiken. Het is belangrijk dat de afspraken die in een groep worden gemaakt bindend zijn en door iedereen worden nagekomen. Daarom is het ook belangrijk om na te denken over wat er moet gebeuren als afspraken niet worden nagekomen.

Slechte rolmodellen

Sport leeft van interactie met anderen en biedt daarom veel mogelijkheden om ervaring op te doen in het omgaan met emoties. Tegenstanders en teamgenoten, fans en scheidsrechters, regels en ambitie brengen emoties in het "spel". Sport kan mensen verenigen, dichter bij elkaar brengen en interpersoonlijk contact vergemakkelijken. Het is echter ook de plek waar alle sociale conflicten zich manifesteren: overmatig gebruik van stimulerende middelen, gebruik van illegale

verslavende en dopingmiddelen, uitsluiting van andersdenkenden, overschrijding van grenzen, seksueel geweld of oneerlijk gedrag. De spuug- en liegaffaire op het Europees kampioenschap voetbal laat bijvoorbeeld duidelijk zien dat als het gaat om "het dagelijks brood en boter", zoals in de topsport, eerlijkheid soms met voeten wordt getreden. Luie trucjes en kleine overtredingen van de regels zijn niet ongewoon. Integendeel, ze zijn vaak welkom en worden geaccepteerd omwille van het succes. De "Zwaluwkoning" speelt bijvoorbeeld vals bij de beslissende penalty, de buitenspeler rolt met een van pijn vertrokken gezicht over het veld na een onschuldige overtreding en de scorer viert het gescoorde doelpunt onregelmatig met zijn hand. Ook hier heiligt het doel de middelen.

Kijk in plaats van weg te kijken!

We hoeven niet zo ver te gaan als de topsport om zulke overtredingen te vinden. Elke week worden scheidsrechters op Zwitserse velden verbaal mishandeld en tegenstanders aangevallen met oneerlijke middelen. Maar het zijn niet alleen de spelers zelf die zich vaak misdragen. Coaches en toeschouwers geven ook het slechte voorbeeld. Wat moet je doen als tegenstanders als vijanden worden beschouwd en worden mishandeld met woorden en geduw? Accepteer je het als de spelregels en scheidsrechterlijke beslissingen voortdurend worden bekritiseerd? Toekijken wanneer overwinningen worden gevierd met overvloedige hoeveelheden alcohol? Laten we kijken in plaats van weggijken! Toezeggingen die op een verstandige manier worden ontwikkeld en door iedereen worden ondersteund, kunnen dit tegengaan en bijdragen aan een groter bewustzijn van basiswaarden, een betere acceptatie en naleving van regels en een positievere benadering van het omgaan met emoties.

Van eed tot overeenkomst_01

Bronvermelding:

Inhoud: Jugend+Sport, mobiel 1, dec. 2004, VERBINDINGEN

Auteurs: Ralph Hunziker, Hans Ulrich Mutti, Anton Lehmann, Barbara Boucherin

copyright: www.mobile-sport.ch

Afbeelding: www.juropa.net