Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 188 (2022)

Heft: 8

Artikel: Trau, schau, wem!

Autor: Knill, Dominik

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1033141

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: 09.12.2025

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

Trau, schau, wem!

Vertrauen ist eine soziale Haltung, die in unsicheren oder risikohaften Situationen einer Handlung auftritt. Vertrauen beinhaltet die Überzeugung, dass darin keine Täuschung oder Unwahrheit liegt. Vertrauen und Misstrauen haben gemeinsam, dass Erwartungen an andere bestehen.

Oberst Dominik Knill*
Präsident SOG

Zwei Freunde versprachen vor der Wanderschaft, sich in allen Fällen beizustehen. Unvermutet kam ihnen auf einem schmalen Waldweg ein Bär entgegen. Vereint hätten sie ihn womöglich bezwungen. Da aber dem einen sein Leben zu lieb war, vergass er das Versprechen und kletterte auf einen Baum. Als sich der andere nun verlassen sah, warf er sich platt auf den Boden und stellte sich tot. Er hatte gehört, dass Bären keine Toten verzehren. Der Bär kam herbei, beleckte und stupste dem Daliegenden die Ohren und trabte davon. Sobald die Gefahr vorüber war, stieg der eine Freund vom Baum herab und fragte seinen Gefährten voll Neugierde, was ihm der Bär denn zugeflüstert habe? «Eine vortreffliche Warnung», antwortete dieser, «nur schade, dass ich sie nicht früher gewusst habe.» Der Bär sagte: «Man solle sich nicht mit Menschen einlassen, die ihre Freunde in der Not verlassen.» (Zitat von Aesop)

Wie kommt es, dass die Tugend des Vertrauens stetig herausgefordert wird? Es wird oft vergessen, dass Vertrauen nicht eingefordert werden kann – schon gar nicht verbal. Manipulative Fragen wie «Vertrauen Sie mir doch, ich will mit meinem Angebot ja nur das Beste für Sie» lassen kaum eine negative Antwort zu, ohne die Beziehung zu belasten oder ihr zu schaden. Der so eingeforderte Vertrauensbeweis sollte kritisch geprüft werden. Es ist eine der kniffligsten Verhandlungsfragen, das Gegenüber zu fragen, warum man ihm/ihr vertrauen kann oder soll. Die Antwort kommt selten spontan. Wir sollten uns nicht scheuen, diese Frage dem links-grünen armeefeindlichen Bündnis zu stellen. Verhandeln ohne Vertrauen ist wie Schwimmen ohne Wasser. Man bewegt sich zwar, kommt aber nicht vorwärts.

Vertrauen setzt Glaubwürdigkeit und Glaubwürdigkeit Zuverlässig- und Berechenbarkeit voraus. Die explizite Vertrauensfrage appelliert an ein falsches Gemeinsamkeitsgefühl. Wenn eine Bankberaterin den Kunden nach Sicherheiten für eine Hypothek fragt und dieser mit «Machen Sie sich da bloss keine Sorgen, vertrauen Sie mir, wir kennen uns ja», sollten die Alarmglocken läuten. In solchen Fällen geht es meistens nicht darum, Fakten auf ihre Objektivität oder Wahrheit zu prüfen, sondern ein Loyalitätsbekenntnis einzufordern.

Der Wunsch nach Zugehörigkeit führt bei Gleichdenkenden zu einem vorbehaltlosen Vertrauen und am Festhalten der eignen Wahrnehmung. Bei Andersdenkenden wird die Aussage konsequent hinterfragt. Die Kognitionspsychologie spricht hier von einer Bestätigungsverzerrung.

> **«Alles, was du sagst, soll wahr sein. Aber nicht alles was wahr ist, sollst du auch sagen.»**
>
> Voltaire

Sind wir ein Volk von instrumentalisierten Zweiflern, sobald wir nicht einverstanden sind? Wir stellen fest, wie der Vertrauensbeweis in die Politik und Armeeführung immer öfters ausbleibt. Ob es sich um eine Pandemie oder um die Aussen- und Sicherheitspolitik handelt, wir wissen es meistens besser. Ein grosser Teil der Schweizer Bevölkerung mutiert innerhalb von kurzer Zeit von Virusexperten zu Fachleuten in Neutralitätsfragen oder zu Aviatikexperten beim Kauf neuer Kampfjets.

Wie kommt es, dass die knapp Unterlegenen in der NKF-Abstimmung vom September 2020 es dem Stimmvolk nicht zutrauen, dass sie sich doch für den Rahmenkredit entschieden haben? Warum wird der Typenentscheid des Bundesrats für den F-35A laufend hinterfragt und bekämpft? Weshalb traut man es dem VBS mit der Armasuisse nicht zu, einen korrekten und transparenten Evaluationsprozess durchgeführt zu haben? Mit der «Stop F-35»-Initiative könnte das Misstrauen am Bundesrat, der Armeeführung und der sicherheitsbewussten Bevölkerung nicht grösser sein. Warum vertraut man dem Hersteller beziehungsweise der US-Regierung nicht, wenn diese Fixpreise anbieten? Dem Initiativkomitee und seinen Anhängern fällt es schwer, der fachlichen Expertise der Experten zu vertrauen. Warum traut man der Milizarmee nicht zu, auch mit komplexen Systemen zurechtzukommen? Mit so viel Misstrauen bekämpfen wir uns selbst.

Was bringt Kritiker der Armee dazu, ihr dauernd vorzuwerfen, sie habe gar keinen Plan, was sie mit den zusätzlichen Finanzmitteln beschaffen will? Sich dem Vorwurf ausgesetzt zu sehen, nicht vertrauenswürdig mit Steuergeldern umgehen zu können, sabotiert das Ansehen und die Glaubwürdigkeit der Armee und bringt sie unnötigerweise in die Defensive.

Im Zusammenhang mit den Vorwürfen an die Adresse der Chefin VBS über die Abklärung von Kompensationsgeschäften mit Frankreich kommt ein weiterer Verhandlungsgrundsatz zum Tragen: «Nichts ist verhandelt, bis alles verhandelt ist.» Das heisst, bis das bevorzugte/finale Angebot offiziell feststeht. In diesem Sinne ist es legitim und taktisch klug, dass Abklärungsgespräche bis zum Ende geführt werden. Man nennt das, einen Verhandlungspfand zu optimieren. Damit eine Vertrauenskrise auszulösen, ist rein opportunistisch.

Angesichts der heutigen sicherheitspolitischen Lage wäre es ein verheerender Ansatz, sich vor der drohenden Gefahr politisch «tot» zu stellen. Der (russische) Bär ist angeschlagen, unberechenbar und klettert auf Bäume. Das gegenseitige Vertrauen der beiden Freunde ist zerstört. Trau, schau, wem! ■

* Dominik Knill ist Dozent für Verhandlungsführung (ETHZ/UZH).