

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: 01.05.2026

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 versprochen vor der Wander-schaft, sich in allen Fällen beizustehen. Un-
vermutet 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 Neugier-
de, was ihm der Bär denn zugeflüstert habe?
«Eine vortreffliche Warnung», antwortete
dieser, «nur schade, dass ich sie nicht frü-
her 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 Ver-
trauens stetig herausgefordert wird? Es wird
oft vergessen, dass Vertrauen nicht einge-
fordert werden kann – schon gar nicht ver-
bal. Manipulative Fragen wie «Vertrauen Sie
mir doch, ich will mit meinem Angebot ja
nur das Beste für Sie» lassen kaum eine ne-
gative Antwort zu, ohne die Beziehung zu
belasten oder ihr zu schaden. Der so einge-
forderte Vertrauensbeweis sollte kritisch ge-

prüft werden. Es ist eine der kniffligsten Ver-
handlungsfragen, 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 Bere-
chenbarkeit voraus. Die explizite Vertrau-
ensfrage appelliert an ein falsches Gemein-
samkeitsgefühl. Wenn eine Bankberaterin
den Kunden nach Sicherheiten für eine Hy-
pothek fragt und dieser mit «Machen Sie
sich da bloss keine Sorgen, vertrauen Sie
mir, wir kennen uns ja», sollten die Alarm-
glocken läuten. In solchen Fällen geht es
meistens nicht darum, Fakten auf ihre Ob-
jektivität oder Wahrheit zu prüfen, sondern
ein Loyalitätsbekenntnis einzufordern.

Der Wunsch nach Zugehörigkeit führt
bei Gleichdenkenden zu einem vorbehalt-
losen Vertrauen und am Festhalten der eigen-
nen 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 instrumentalisier-
ten Zweiflern, sobald wir nicht einverstan-
den sind? Wir stellen fest, wie der Vertrau-
ensbeweis in die Politik und Armeeführung
immer öfters ausbleibt. Ob es sich um eine
Pandemie oder um die Aussen- und Sicher-
heitspolitik handelt, wir wissen es meistens
besser. Ein grosser Teil der Schweizer Bevöl-
kerung mutiert innerhalb von kurzer Zeit
von Virusexperten zu Fachleuten in Neutra-
litätsfragen oder zu Aviatikexperten beim
Kauf neuer Kampffjets.

Wie kommt es, dass die knapp Unter-
legenen in der NKF-Abstimmung vom Sep-
tember 2020 es dem Stimmvolk nicht zu-

trauen, dass sie sich doch für den Rahmen-
kredit 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 durch-
geführt zu haben? Mit der «Stop F-35»-Ini-
tiative könnte das Misstrauen am Bundes-
rat, der Armeeführung und der sicherheits-
bewussten Bevölkerung nicht grösser sein.
Warum vertraut man dem Hersteller bezie-
hungsweise der US-Regierung nicht, wenn
diese Fixpreise anbieten? Dem Initiativko-
mittee und seinen Anhängern fällt es schwer,
der fachlichen Expertise der Experten zu
vertrauen. Warum traut man der Milizar-
mee nicht zu, auch mit komplexen Systeme-
n zurechtzukommen? Mit so viel Miss-
trauen bekämpfen wir uns selbst.

Was bringt Kritiker der Armee dazu, ihr
dauernd vorzuwerfen, sie habe gar keinen
Plan, was sie mit den zusätzlichen Finanz-
mitteln beschaffen will? Sich dem Vorwurf
ausgesetzt zu sehen, nicht vertrauenswür-
dig mit Steuergeldern umgehen zu können,
sabotiert das Ansehen und die Glaubwürdig-
keit der Armee und bringt sie unnötigerwei-
se in die Defensive.

Im Zusammenhang mit den Vorwürfen
an die Adresse der Chefin VBS über die Ab-
klärung von Kompensationsgeschäften mit
Frankreich kommt ein weiterer Verhand-
lungsgrundsatz zum Tragen: «Nichts ist ver-
handelt, 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 optimie-
ren. Damit eine Vertrauenskrise auszulö-
sen, ist rein opportunistisch.

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

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