

Zeitschrift: Rivista Militare Svizzera di lingua italiana : RMSI
Herausgeber: Associazione Rivista Militare Svizzera di lingua italiana
Band: 94 (2022)
Heft: 4

Artikel: Trau, schau, wem!
Autor: Knill, Dominik
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1029710>

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: 13.01.2026

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

Trau, schau, wem!

colonnello Dominik Knill,
presidente SSU

La fiducia è un atteggiamento di tipo sociale che si manifesta nelle situazioni di incertezza o di rischio nell'agire. La fiducia implica la convinzione che non ci siano inganni o falsità. Fiducia e sfiducia hanno in comune l'esistenza di aspettative nei confronti degli altri.

Due amici si promisero, prima di partire per il loro viaggio, di stare l'uno accanto all'altro in ogni caso. Inaspettatamente, un orso si avvicinò loro, lungo uno stretto sentiero nella foresta. Insieme, avrebbero potuto sconfiggerlo. Ma poiché uno di loro ci teneva troppo alla sua vita, dimenticò la promessa fatta e si arrampicò su un albero. Quando l'altro si vide abbandonato, si gettò a terra e si finse morto. Aveva sentito dire che gli orsi non mangiano i morti. L'orso si avvicinò, diede un colpetto alle orecchie dell'amico disteso e si allontanò. Non appena il pericolo fu scampato, l'altro scese dall'albero e gli chiese, pieno di curiosità, cosa gli avesse sussurrato l'orso. "Un ottimo avvertimento", rispose, "ma è un peccato che non l'abbia saputo prima". L'orso infatti disse: "non si dovrebbe avere a che fare con persone che lasciano gli amici in difficoltà" (Esopo).

Come mai la virtù della fiducia viene costantemente messa in discussione? Spesso si dimentica che la fiducia non può essere richiesta, certamente non a parole. Domande di tipo manipolatorio



come "fidati di me, con la mia offerta voglio solo il meglio per te", difficilmente consentono una risposta negativa senza mettere a dura prova o danneggiare una relazione. La prova di fiducia richiesta in questo modo dovrebbe essere esaminata in modo critico. A livello negoziale è una delle domande più difficili da porre a una controparte, perché ci si può o ci si deve fidare di lui/lei. Raramente la risposta arriva spontaneamente. Non dovremmo temere di porre questa domanda all'alleanza sinistra-verde anti-esercito. Negoziare senza fiducia è come nuotare senz'acqua. Ci si muove, ma non si va avanti.

La fiducia richiede credibilità e la credibilità richiede affidabilità e prevedibilità. Una richiesta esplicita di fiducia fa appello a un falso senso di comunanza.

Se un consulente bancario chiede al cliente una garanzia per un mutuo e il cliente risponde "non si preoccupi, si fidi di me, ci conosciamo", dovrebbe suonare un campanello d'allarme. In questi casi, di solito non si tratta di verificare l'obiettività o la verità dei fatti, ma di richiedere un riconoscimento di fedeltà.

Il desiderio di appartenenza porta alla fiducia incondizionata e all'adesione alla propria percezione tra persone che la pensano allo stesso modo. Per coloro che la pensano diversamente, l'affermazione viene costantemente messa in discussione. La psicologia cognitiva in questo caso parla di *bias* di conferma.

Siamo un paese di dubiosi "strumentalizzati", non appena non siamo

d'accordo? Notiamo come sempre più spesso venga a mancare una prova di fiducia nella politica e nella leadership dell'esercito. Che si tratti di una pandemia o di politica estera e di sicurezza, di solito ne sappiamo di più. Nel giro di poco tempo, gran parte della popolazione svizzera si trasforma da esperta di virus a esperta di questioni di neutralità o di aviazione per l'acquisto di nuovi aerei da combattimento.

Tutto ciò che dici dovrebbe essere vero. Ma non tutto ciò che è vero andrebbe anche detto (Voltaire).

Com'è possibile che gli elettori sconfitti di stretta misura nella votazione del settembre 2020 riguardante il nuovo aereo da combattimento non si fidino del fatto che, dopo tutto, sia stato deciso a favore del credito quadro? Perché la decisione del Consiglio federale sul tipo F-35A viene costantemente messa in discussione e contrastata? Perché non ci si può fidare che il DDPS

e armasuisse abbiano condotto un processo di valutazione corretto e trasparente? Con l'iniziativa "Stop F-35", la sfiducia nel Consiglio federale, nei vertici dell'esercito e nella popolazione attenta alla sicurezza non potrebbe essere maggiore. Perché non fidarsi del produttore o del governo americano quando offrono prezzi fissi? Il comitato d'iniziativa e i suoi sostenitori hanno difficoltà a fidarsi della competenza tecnica degli esperti. Perché non si fidano dell'esercito di milizia per gestire sistemi complessi? Con questo livello di sfiducia non si fa altro che lottare contro sé stessi.

Cosa spinge i critici dell'esercito ad accusarlo costantemente di non avere un piano di approvvigionamento di risorse finanziarie aggiuntive? Essere accusati di non essere in grado di gestire il denaro dei contribuenti in modo affidabile è un sabotaggio alla reputazione e alla credibilità dell'Esercito e lo mette inutilmente sulla difensiva.

In relazione alle accuse rivolte al capo del DDPS sul chiarimento degli accordi di compensazione con la Francia, entra in gioco un altro principio di negoziazione. "Nulla è negoziato, finché tutto non è stato negoziato", cioè finché l'offerta preferita/finale non è stata ufficialmente determinata. In questo senso, è legittimo e tatticamente saggio che i colloqui di chiarimento si protraggano fino alla fine. Ciò si chiama ottimizzare un impegno negoziale. Vedere in ciò una crisi di fiducia, è puramente opportunistico.

Alla luce dell'odierna situazione di sicurezza, sarebbe disastroso approcciare politicamente la questione in modo lasista di fronte al pericolo incombente. L'orso (russo) è malconcio, imprevedibile e si arrampica sugli alberi. La fiducia reciproca tra i due amici è stata distrutta. *Trau, schau, wem!* ♦

The advertisement features a large, rectangular stone tile sample with a yellow and black checkered pattern, resting on a dark wooden surface. The tile has the text "PL VALLI SA" and a Swiss flag logo. To the left, a vertical sign reads "valli.ch". In the background, a modern showroom interior is visible with a long table, chairs, and shelves. The text "VI ASPETTIAMO NEL NOSTRO SHOWROOM A LUGANO-GRANCIA" is at the bottom, along with contact information: "P.L. Valli SA | Via Grancia 6 CH-6916 Grancia | +41(0)91 985 95 10 | info@valli.ch | www.valli.ch".