Ausbildung und Führung

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift**

Band (Jahr): **147 (1981)**

Heft 5

PDF erstellt am: **19.03.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Ausbildung und Führung

Vortragstechnik: Vorbereitung auf die Zuhörer

Dr. Rudolf Steiger

Vorbemerkungen

Der Dozent an der Abteilung für Militärwissenschaften an der ETH Zürich legt ein Lehrbuch über die Vortragstechnik vor, das vorab für militärisches, aber auch für ziviles Kader bestimmt ist. Zum Inhalt: Die Informationsrede. Die Instruktionsrede. Die Überzeugungsrede. Die Gelegenheitsrede. Voraussetzungen einer Verständigung. Gesprächspartner und Gesprächsthema. Was will und was muss der Zuhörer wissen? Materielle Vorbereitung des Vortrages. Rhetorische Vorbereitung. Halten des Vortrages. Bewältigung kritischer Vortragsphasen. Erfolgskontrolle des Vortrages.

Das Buch ist im Mai in der Reihe «Gesamtverteidigung und Armee» beim Verlag Huber, Postfach, 8500 Frauenfeld, erschienen. 176 Seiten. Preis Fr. 29.80.

Wir drucken hier in etwas gekürzter Art das Kapitel «Vorbereitung auf die Zuhörer» ab. ewe

1 Einführung

Sehr viele Vorträge, obwohl inhaltlich einwandfrei vorbereitet und rhetorisch gewandt gehalten, führen oft nur deshalb nicht zum gewünschten Erfolg, weil sich der Redner zu wenig oder gar nicht auf seine Zuhörer vorbereitet hat.

Mit grosser Wahrscheinlichkeit haben auch Sie schon Vorträge gehört, die – bildlich gesprochen – über die Zuhörerköpfe hinweg oder an den Zuhörern vorbei gehalten worden sind. Um den Zuhörern unserer Vorträge diese peinlichen Erfahrungen nach Möglichkeit zu ersparen, kommen wir nicht darum herum, uns in der ersten Phase der Vortragsvorbereitung mit unseren voraussichtlichen Zuhörern etwas auseinanderzusetzen.

Der Vortragsredner ist für seine Zuhörer da und nicht diese für ihn!

2 Zusammensetzung des Zuhörerkreises

Um einen zuhörergerechten Vortrag vorbereiten zu können, muss sich der Redner zuerst mit seinem **mutmasslichen Zuhörerkreis** beschäftigen. Dabei geht es keineswegs um eine zeitraubende wissenschaftliche Analyse, sondern um zwei einfache, zentrale Fragen:
- Wer sind meine Zuhörer?
- Welches sind ihre besonderen Interessen?

Die Beantwortung dieser Fragen ist nicht schwierig. Bei einem uns bekannten Auditorium wird ein kurzes Nachdenken genügen, bei Gastvorträgen irgendwelcher Art ist vielleicht eine diesbezügliche Anfrage an den Veranstalter notwendig.

In der Regel wird zwischen dem Vortragsveranstalter und dem Vortragsredner vom Datum über die Bereitstellung des Hellraumprojektors bis zum Honorar alles geplant und verabredet. Nur vom Wichtigsten – den Zuhörern und ihren Interessen – spricht man oft nicht. Eine solche **Unterlassung** ist
- bedauerlich, wenn der Redner seine Zuhörer bei der Vortragsvorbereitung einfach «vergisst»;
- peinlich, wenn der Redner aus Überheblichkeit der Ansicht ist, seine Vortragsvorbereitung sei vom Zuhörerkreis und dessen Interessenlage unabhängig;
- verantwortungslos, wenn sich der Redner bewusst nicht nach Zuhörerkreis und Zuhörerinteresse erkundigen will, um unbelastet seinen «Standardvortrag» halten zu können.

Ob es bedauerlich, peinlich oder verantwortungslos ist, die Leidtragenden solcher Unterlassungen sind immer und ausschliesslich die Zuhörer. Wir wollen uns keinen Illusionen hingeben: Die Fragen nach **Zuhörerkreis und Zuhörerinteresse** sind schnell gestellt und in der Regel auch schnell beantwortet. Zeitraubend können hingegen die aus den Antworten zu ziehenden Konsequenzen ausfallen. Man stellt plötzlich fest, dass der Zuhörerkreis und der Vortrag in einer sehr engen Wechselbeziehung zueinander stehen.

Und weil es fast keine «Standard-Zuhörerkreise» gibt, sollten auch nur ganz wenige «Standardvorträge» gehalten werden!

In einem Informationsvortrag über «Kriegslehren aus dem Yom-Kippur-Krieg» sollten beispielsweise **je nach Zuhörerkreis ganz verschiedene Themenbereiche** im Mittelpunkt der Ausführungen stehen:

Angehende Regimentskommandanten:
- Theorie und Praxis der israelischen Einsatzdoktrin,
- Kampf der verbundenen Waffen,
- Bedeutung beweglicher Eingreifreserven.

Panzerzugführer:
- Kampfpanzer als Träger des mechanisierten Angriffs,
- Der Panzerkampf,
- Führung von vorn.

Offiziere eines Versorgungsregimentes:
- Mechanisierung und Nachschubprobleme,
- Mangelausfälle im Gefecht,
- Die Betriebsstoffration diktiert die Taktik.

Stabsangehörige eines Mobilmachungsplatzkommandos:
- Vorwarnzeit und Kriegsmobilmachungs-Vorbereitungen,
- Probleme der dezentralisierten Materialfassung,
- Kampfführung auf dem Mobilmachungsplatz.

Studenten der Militärgeschichte:
- Beurteilung der Quellenlage im Nahen Osten,
- Unterschiede zwischen Kriegserfahrungen und Kriegslehren,
- Probleme und Gefahren bei der Auswertung von Kriegserfahrungen.

In allen fünf Beispielen wird – trotz des immer gleichen Vortragstitels – ein spezifisch auf die Zuhörer zugeschnittenes Schwergewicht behandelt, weil es sich um einen von Fall zu Fall verschiedenen, in sich aber immer **homogenen** (gleichförmigen) **Zuhörerkreis** handelt.

Wird dieser «Yom-Kippur-Vortrag» nun aber in einer Offiziersgesellschaft als öffentlich zugänglicher Informationsvortrag gehalten, so darf der Redner keine homogene Hörerschaft erwarten. Er muss mit einem **heterogenen Zuhörerkreis** rechnen. Sein Ziel wird, ja muss es sein, nach Möglichkeit allen Zuhörerinteressen gerecht zu werden. Anstelle eines vertieften, ausschnittweisen Schwergewichtes, das unter Umständen nur noch einzelne Zuhörer interessiert, wird er nun einen eher breitgefächerten, möglichst viele Aspekte streifenden Überblicksvortrag halten, der allen Zuhörergruppen etwas zu bieten vermag!

Selbstverständlich spielt nicht nur die Zusammensetzung, sondern auch die **Grösse des voraussichtlichen Zuhörerkreises** bei der Vortragsvorbereitung eine wesentliche Rolle. Vor einer kleinen, überblickbaren Hörerschaft kann in der Regel ein Vortragsthema auch präziser und differenzierter abgehandelt werden als in einer «Massenveranstaltung». Je grösser und deshalb

heterogener der Zuhörerkreis ist (eine Ausnahme bildet nur die homogene Hörerschaft in Fachvorträgen), um so wichtiger wird die an den Vortragsredner gestellte Forderung nach **Einfachheit und Anschaulichkeit** seiner Aussagen.

3 Voraussetzungen der Zuhörer

Um seine Zuhörer weder durch ein zu anspruchsvolles Vortragsziel zu überfordern noch sie durch ein zu bescheidenes zu unterfordern oder gar zu langweilen, muss sich der Redner eine weitere Frage beantworten: **Mit welchen Voraussetzungen kommen die Zuhörer in meinen Vortrag?**

Um diese Frage nicht nur in sehr allgemeiner Form, sondern aussagekräftig beantworten zu können, empfiehlt sich eine **Aufgliederung der Zuhörervoraussetzungen** in folgende fünf Einzelbereiche:
- Vorkenntnisse,
- Aufnahmekapazität,
- Erfahrungen,
- Einstellung zum Thema,
- Motivation.

Es kann nun keineswegs darum gehen, bei jeder Vortragsvorbereitung alle diese **fünf Bereiche** in gleichem Masse zu berücksichtigen. In der Regel ist das auch gar nicht notwendig, denn je nach Vortragsart wird der eine oder andere Teilbereich im Vordergrund stehen. So dürften für einen Informationsvortrag vor allem die Vorkenntnisse, für eine Instruktionsrede eher die Aufnahmekapazität und die persönlichen Erfahrungen, für eine Überzeugungsrede aber die Einstellung der Zuhörer die wichtigste Rolle spielen. Wir wollen nun zu jedem Teilbereich der Zuhörervoraussetzungen ein kurzes Beispiel anfügen:

3.1 Vorkenntnisse

Beispiel: Ein Instruktionsoffizier wird vom Rektor eines Gymnasiums eingeladen, den Maturanden einen Informationsvortrag mit dem Titel «Die Hauptaufgaben der Schweizer Armee» zu halten. Der Referent erkundigt sich richtigerweise nach den Vorkenntnissen seiner Zuhörer und erfährt, dass im Rahmen des Staatskundeunterrichts die schweizerische Sicherheitspolitik in allgemeiner Form bereits behandelt worden sei. Nach einem kurzen Telefongespräch mit dem Staatskundelehrer kann Hauptmann X ein hörergerechtes Referat vorbereiten, das auf den Vorkenntnissen der Maturanden aufbaut und den bisherigen Staatskundeunterricht lückenlos ergänzt.

Lehre: Um einerseits nicht schon Bekanntes vorzutragen (Langeweile infolge Unterforderung) und anderseits nicht Unbekanntes vorauszusetzen (Langeweile infolge Überforderung), muss der Referent über die Vorkenntnisse seiner Zuhörer im Bild sein.

3.2 Aufnahmekapazität

Beispiel: Zu Beginn des von einer Offiziersgesellschaft veranstalteten Vortrages über «Elektronische Kriegführung» lässt der Referent ein Merkblatt verteilen, auf dem sämtliche Fachausdrücke des Vortrages erklärt sowie einige mathematische Formeln hergeleitet und kommentiert sind. Sowohl Fachleute wie Laien lernen viel in diesem Vortrag – die einen ohne, die andern mit Hilfe des Merkblattes.

Lehre: Damit die Zuhörer den Gedankengängen des Referenten folgen können und seine Darlegungen zu erfassen vermögen, muss er auf ihre Aufnahmekapazität Rücksicht nehmen.

3.3 Erfahrungen

Beispiel: In einem öffentlichen Vortrag zum Thema «War die Schweiz 1939 abwehrbereit?» gelingt es dem Referenten ausgezeichnet, die Aktivdienst-Erfahrungen zahlreicher Zuhörer mit der Aussage historischer Dokumente zu vergleichen, zu erhärten oder auch die Allgemeingültigkeit von Einzelerfahrungen in Frage zu stellen; ein interessanter, für die meisten Zuhörer sogar spannender Abend.

Lehre: Durch die Berücksichtigung und das Ansprechen von Zuhörererfahrungen gelingt es oft, das Interesse und das Engagement der Zuhörer für das Vortragsthema zu fördern. Unter Umständen empfiehlt es sich, fehlende Zuhörererfahrungen in einem bestimmten Bereich durch das Vortragen von Fallbeispielen zu ersetzen.

3.4 Einstellung zum Thema

Beispiel: Bei der Vorbereitung des Vortrages «Die Rüstungsbedürfnisse der Schweizer Armee in den 90er Jahren» ist es für den Referenten wichtig zu wissen, ob seine Zuhörer eine Erhöhung der Militärausgaben befürworten, ablehnen oder ob sie geteilter Meinung sind.

Lehre: Wer als Referent die Einstellung der Zuhörer zum Vortragsthema nicht kennt oder gar falsch einschätzt, läuft Gefahr, in guter Absicht und völlig ahnungslos
- schon Überzeugte noch überzeugen zu wollen;
- die Zuhörer mit bereits Bekanntem zu langweilen;
- auf Argumente der Gegner weder einzugehen noch sie zu widerlegen.

3.5 Motivation

Beispiel: Ein junger Kaufmann erzählt seinem Freund stolz: «Kürzlich habe ich vor 170 Zuhörern einen Vortrag gehalten.» Auf die Frage, bei welcher Gelegenheit und für welches Thema denn 170 Zuhörer zusammengekommen seien, antwortet er gelassen: «Beim Abverdienen des Hauptmanngrades musste ich die Rekrutenkompanie über ‹Die ausserdienstlichen Pflichten des Wehrmannes› orientieren.»

In öffentlichen Vorträgen sind die Zuhörer in der Regel für das Vortragsthema interessiert – sie kommen ja freiwillig aufgrund ihrer Interessenlage. In militärischen Schulen und Kursen – bei kommandierten Zuhörern also – muss der Referent mit wenig oder gar nicht motivierten «Pflichthörern» rechnen.

Lehre: Je grösser der Anteil an «Pflichthörern» ist – es empfiehlt sich übrigens, sich diesbezüglich keinen Illusionen hinzugeben –, um so mehr Beachtung muss der Referent einer die Aufmerksamkeit und das Interesse weckenden Vortragseröffnung schenken.

Ob ein Referent in seinem Vortrag nur einfach Anwesende vor sich hat oder ob es im wahrsten Sinne des Wortes Zuhörer sind, ist meistens nur davon abhängig, ob und wie gründlich er sich bei der Vorbereitung seines Vortrages mit den Voraussetzungen seiner Zuhörer befasst hat!

4 Zuhörerorientierte Vortragsziele

«Wer nicht weiss, wohin er will, braucht sich nicht zu wundern, wenn er ganz woanders hinkommt.» – Wer hat den wahren Kern dieser Aussage – zum Beispiel im Rahmen der persönlichen Arbeitstechnik, bei einer Prüfungsvorbereitung oder gar bei der Stellenwahl – nicht schon selbst einmal erfahren müssen? **Folgen einer unklaren oder fehlenden Zielsetzung** können dann Zeitnot, das Gefühl der Überforderung und Resignation sein. Diese Konsequenzen sind zwar höchst bedauerlich, sie treffen aber in der Regel nur den Verursacher. Vorträge ohne klare Zielsetzungen sind hingegen unverantwortlich, weil die Leidtragenden in erster Linie die Zuhörer sind. Zuhörerbemerkungen nach solchen Vorträgen lauten dann etwa so:
- Was wollte der Referent eigentlich sagen?
- Zu diesem Vortragsthema habe ich etwas ganz anderes erwartet.
- Ich glaube, der Referent hat mit einem anderen Zuhörerkreis gerechnet.

Vernichtende Vortragsqualifikatio-

nen dieser Art müssen und können vermieden werden, indem der Referent ein **zuhörergerechtes Vortragsziel** anstrebt.

Nachdem sich der Referent über die von seinen Zuhörern mitgebrachten Voraussetzungen ein klares Bild gemacht hat, muss er sich folgender Frage zuwenden: **Über welche Kenntnisse müssen meine Zuhörer nach dem Vortrag verfügen?** Die Beantwortung dieser Frage führt direkt zum zuhörerorientierten Vortragsziel. Grundsätzlich unterscheidet man in der Lernpsychologie den kognitiven, den affektiven und den psychomotorischen Bereich, wobei in Vorträgen in der Regel nur die beiden ersten Bereiche, also der verstandesmässige und der gefühlsmässige, angesprochen werden.

Gute Zielformulierungen für Vorträge zeichnen sich aus durch:
- die Berücksichtigung der Zuhörervoraussetzungen,
- die Beschränkung auf das Wesentliche,
- aussagekräftige Verben,
- Klarheit,
- Kürze.

Wir wollen uns nun nicht weiter mit den theoretischen Grundlagen und lernpsychologischen Hintergründen der Lernzielformulierung beschäftigen, sondern uns einigen praktischen Beispielen zuwenden. Daraus ist ersichtlich, wie sich Vortragsziele bei anderer Vortragsart und anderem Zuhörerkreis verändern können, obwohl das Thema dasselbe ist.

Beispiel 1: Informationsvortrag

Vortragsthema: Die militärische Bedeutung unseres Geländes.

Vortragsart: Informationsvortrag.

Zuhörerkreis und Zuhörervoraussetzungen: Sehr heterogene Zusammensetzung mit unterschiedlichen, teilweise sehr geringen Vorkenntnissen, da es sich um einen öffentlichen Vortrag in einer Offiziersgesellschaft handelt.

Vortragsziele: Die Zuhörer sollen nach dem Vortrag orientiert sein über
- die wichtigsten Kriterien der Geländebeurteilung,
- die Eigenschaften und den Einfluss unseres Geländes im Hinblick auf die Kampfführung eines modern ausgerüsteten Gegners,
- die Chancen unserer infanteriestarken Armee in Abhängigkeit des schweizerischen Geländes.

Beispiel 2: Instruktionsvortrag

Vortragsthema: Die militärische Bedeutung unseres Geländes.

Vortragsart: Instruktionsvortrag.

Zuhörerkreis und Zuhörervoraussetzungen: Offiziere eines Genieregimentes; homogene Zusammensetzung mit guten genietechnischen Fachkenntnissen.

Vortragsziele: die Zuhörer sollen nach dem Vortrag in der Lage sein,
- die Wechselbeziehung zwischen Gelände und Kampfführung zu analysieren;
- den Verzögerungswert natürlicher und künstlicher Geländehindernisse zu ermitteln;
- unsere genietechnischen Kampfvorbereitungen aus der Sicht eines möglichen Gegners zu beurteilen und diesbezügliche Konsequenzen zu ziehen.

Beispiel 3: Überzeugungsrede

Vortragsthema: Der Kadernachwuchs in der Armee.

Vortragsart: Überzeugungsrede.

Zuhörerkreis und Zuhörervoraussetzungen: Rekruten in der zehnten Ausbildungswoche mit unterschiedlicher Einstellung zum Thema «Weiterausbildung».

Vortragsziele: Die Zuhörer sollen nach dem Vortrag
- einsehen, dass das schweizerische Milizsystem sehr eng mit dem Problem des Kadernachwuchses verknüpft ist;
- die Konsequenzen eines zahlenmässig oder qualitativ ungenügenden Kaders im Bereich der Ausbildung und Führung beurteilen können;
- zur Einsicht gelangen, dass das «Weitermachen» für geeignete Rekruten auch eine Art staatsbürgerlicher Pflicht und nicht ausschliesslich von der persönlichen Neigung abhängig ist.

Beim Lesen dieser drei Beispiele haben Sie mit grosser Wahrscheinlichkeit an die in der militärischen Ausbildung bereits üblichen und – von übertriebenen Ausnahmen abgesehen – auch bewährten Lernzielformulierungen gedacht. Vielleicht haben Sie sich auch die Frage gestellt, ob es wünschenswert oder gar notwendig sei, nun auch noch **Vortragsziele gleichsam als Lernziele zu formulieren.** Auf den ersten Blick scheint diese Frage – oder sind es gar Bedenken? – gerechtfertigt, da ja sehr viele Vorträge nicht die Vermittlung von Ausbildungsstoff, sondern «nur» eine Orientierung oder Überzeugung der Zuhörer bezwecken.

Gewiss, mit den aussagekräftigen und eindeutigen Verben in den Lernzielformulierungen will man in erster Linie beobachtbare und damit überprüfbare Lernvorgänge und Lernergebnisse beschreiben. Sie verfolgen aber auch noch einen anderen, leider allzu oft vergessenen Zweck. Um ein klares Lernziel überhaupt formulieren zu können, muss sich der Ausbilder darüber im klaren sein, welche Voraussetzungen die Lernenden in die Ausbildung mitbringen und welche Anforderungen nach der Ausbildung an sie gestellt werden. Und gerade diese Überlegung ist – auch wenn es sich nicht um einen eigentlichen Instruktionsvortrag handelt – bei jeder Vortragsvorbereitung von entscheidender Bedeutung.

Ein Referent, der sich ernsthaft mit den beiden Fragen auseinandersetzt:
- Welche Voraussetzungen bringen die Zuhörer in meinen Vortrag mit?
- Über welche Kenntnisse sollen die Zuhörer nach meinem Vortrag verfügen?

wird durchaus in der Lage sein, aussagekräftige und vor allem zuhörergerechte Vortragsziele zu formulieren und auch zu erreichen. Etwas überspitzt und bösartig könnte man auch feststellen:

Wer als Redner keine klaren und zuhörerorientierten Vortragsziele formulieren kann oder will, macht es sich selbst zu einfach und seinen Zuhörern zu schwierig!

Zum Einsatz des Trainpferdes

Plt Daniel Hauri, col tr III/10

Trotz Kürzung der Trainbestände ist man sich heute je länger desto mehr im klaren, dass der Train ohne Zweifel berechtigte, wichtige Aufgaben im Rahmen unserer Armee übernehmen kann und muss. Der Kampf findet heute eindeutig nicht nur im Flachland statt (wie das Beispiel Afghanistan zeigt). Das Überleben der Truppen im voralpinen und alpinen Raum hängt von der Versorgung ab. Diese muss ihre Aufgaben auch ausserhalb der ausgebauten Wege und Strassen wahrnehmen können. Trainformationen bilden das Rückgrat für den Nachschub von Munition, Verpflegung und Material.

Der Train ist eine aktive, mobile und leistungsfähige Truppe. Er ist aber immer nur so leistungsfähig wie seine Pferde in gutem Zustand sind. Unabdingbar ist es vornehme Pflicht eines jeden Trainsoldaten für sein Pferd zu



Bild 1. Rhythmus und Kontinuität sind unter anderem bei Verschiebungen im Gebirge unerlässlich.



Bild 2. Zum verantwortungsvollen Führen eines Verbandes mit Pferden gehört auch das Organisieren regelmässiger Kontrollen durch den Veterinär oder das Train-Kader.



Bild 3. Schlecht organisierte Marschhalte, ungenügende Rekognoszierung, unmotivierte Wartezeiten können verheerende Folgen haben.

sorgen, seine Diensttauglichkeit jederzeit zu gewährleisten. Dazu gehört die peinlich genaue Pflege, die Kenntnisse der rudimentärsten Pferdekrankheiten und das Verantwortungsbewusstsein, das jeder erwachsene Mensch mitbringen sollte.

Offiziere, Unteroffiziere und Soldaten des Trains müssen «pferdegerecht» denken können. Kraftdemonstrationen schaden dem Train und stellen den Verantwortlichen ein schlechtes Zeugnis aus. Gewaltmärsche in den ersten Tagen des WK/EK zeigen die nachteiligen Folgen meist für die ganze übrige Dienstzeit.

Man darf heute davon ausgehen, dass die Pferde in ertüchtigtem Zustand in den Dienst kommen. Trotzdem gilt als eiserne Regel, dass der Regulierung der Raschheit der Gangarten nicht genug Wichtigkeit beigemessen werden kann. **Nicht Dauer und Ausmass der Arbeit, sondern die zu raschen, zu stark wechselnden Gangarten** wirken nachteilig auf den Zustand der Pferde. Ein übermässiges, unangepasstes Tempo, bei dem Herz und Lunge der Pferde überfordert werden, verhindert den Einsatz am richtigen Ort, zur richtigen Zeit.

Ermüdeten Pferden ist öfters ein kurzer Marschhalt zu gönnen, ansonsten sind sie forsch und in einer konstanten Gangart zu fordern. Dauerndes Nachtraben wirkt zusätzlich kräfteverschleissend und lässt, abgesehen von möglichen Sturzverletzungen, Drücke aufkommen.

Allzu eifrige Gefechtsbereitschaft schadet mehr, als sie nützt. Allzu oft wird überstürzt und ungeachtet der Situation die Truppe bei nasskaltem, windigem Wetter ins Terrain beordert und dort stehen gelassen. Solche Kommandi müssen wohlüberlegt sein.

Wichtiger, als eine eifrige Gefechtsbereitschaft zu demonstrieren, ist die Überlegung, ob in Anbetracht der Situation die Pferde nicht in den Stallungen belassen werden können, ob Privatstallungen benutzt oder behelfsmässig Feldstallungen gebaut werden können. Das Wissen um kräfteschonendes Befehlen von Mensch und Tier zeichnet den sachkundigen, überlegenen Führer aus.

Zur übereiferten Kampfbereitschaft gehört auch die weit verbreitete Meinung, dass bei Unterbrüchen von bis zu einer halben Stunde nicht abgebastet werden soll. Natürlich sind hier taktische Überlegungen wichtig. Die Erfahrung jedoch zeigt: angekündigte, kurze Halte dauern meistens länger als angenommen. Das Stehenlassen von beladenen Tieren wirkt kräfteverschleissend. Das Pferd kann auf allfällige Krankheiten, Drücke usw. besser kontrolliert werden, wenn die Lasten abgenommen sind. Kampfbereitschaft zeigt sich in der Fähigkeit des raschen Auf- und Abladens und der reibungslosen Organisation innerhalb eines Verbandes, und nicht im Stehenlassen der Tiere.

Der Zustand der Tiere muss dem nächsthöheren Kommando immer bekannt sein. Dies hat zur Folge, dass eine rasche und richtige Kommunikation innerhalb der Verbände aufgebaut wird. Nur so ist es möglich, die Pferde einsatzbereit zu halten und optimale Leistungen zu erreichen. Der verantwortliche Kommandant muss die Möglichkeit haben, die richtige Formation zum richtigen Zeitpunkt einzusetzen. Dies wiederum ist nur möglich, wenn jeder einzelne Trainsoldat sein Pferd kennt, über Beurteilungskriterien verfügt und seine Beobachtungen weitergibt.

Der Train ist geländegängig, lautlos, wetterunabhängig, flexibel und wirtschaftlich.

Diese und andere Vorteile lassen sich durch die Kommandanten nur ausnützen, wenn ein sachkundiger und rationeller Einsatz der Pferde garantiert wird, und wenn diese Sicherheit für jeden Einsatz als Garantie für eine einwandfreie Ausgangslage bekannt ist.

Jeder Angehörige des Trains muss sein Pferd kennen. Die Devise «zuerst das Pferd, dann der Mann» hat unabdingbare Gültigkeit in jeder Situation. Dadurch wird die Leistungsfähigkeit der Traintruppe erhöht. Immer aber steht das Pferd im Mittelpunkt. Es geht nicht an, dass wir die Pferde schonen, sondern wir müssen lernen, in allen Situationen richtig mit dem Pferd zu arbeiten, um hundertprozentige Trainleistungen zu vollbringen: ein Höchstmass an Arbeit und Einsatz, ohne die Pferde zu ruinieren. Sorgfältigste Pflege, ein verantwortungsvoller Umgang und eine richtige Fütterung bilden den Grundstein zur Einsatzfähigkeit der Traintruppen. Jede nutzlose, falsche Beanspruchung schadet ihr.

Wettbewerb

Im Jahre 1980 wurde für die Wehrmänner ein Wettbewerb mit Fragen aus dem Dienstreglement 80 durchgeführt. Über 10 000 Soldaten nahmen an diesem Preisausschreiben teil.

Auszugsweise drucken wir einen Teil der Aufgabenstellung und laden Sie ein, Ihre Lösungen bis Ende Mai 1981 einzusenden an:

Oberstlt i Gst Geiger, Kdo FAK 4, Postfach, 8021 Zürich.

Als Lösung genügt Angabe der Nummer und des entsprechenden Buchstabens. Viel Erfolg! G.

Fragen:

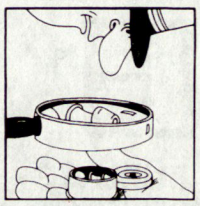


1 Wann muss der Armeeangehörige bei einer Mobilmachung nicht einrücken?

a) wenn er sich bei einer Teilmobilmachung im Ausland befindet

b) wenn er sich bei einer Allgemeinen Kriegsmobilmachung im Ausland befindet

c) wenn er aufgrund eines Arztzeugnisses für das laufende Jahr vom Dienst befreit ist



2 Für wen gilt die jährliche Inspektionspflicht?

a) für jeden Armeeangehörigen, falls er im gleichen Jahr keinen Dienst leistet

b) für alle Angehörigen der Armee bis Alter 42

c) für alle Uof und Sdt des Auszuges in den Jahren, in denen sie keinen Dienst leisten