

Trau, schau, wem!

Autor(en): **Knill, Dominik**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **188 (2022)**

Heft 8

PDF erstellt am: **27.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-1033141>

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.

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 Wandererschaft, 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 ge-

prüft 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 eigenen 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 Kampffjets.

Wie kommt es, dass die knapp Unterlegenen in der NKF-Abstimmung vom September 2020 es dem Stimmvolk nicht zu-

trauen, 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 Milizararmee 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).