

Zeitschrift: Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz
Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat
Band: 91 (2016)
Heft: 12

Artikel: Angriff ist die beste Verteidigung : gegen unsachliche Armee-Kritiker
Autor: Muff, Erich / Bühler, Stefan
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-737933>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.01.2025

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

Angriff ist die beste Verteidigung: Gegen unsachliche Armee-Kritiker

Unsere Leserschaft mag sich an den mutigen Artikel von Hptm Erich Muff und Hptm Stefan Bühler erinnern, in dem die beiden eine echte dritte Panzerbrigade forderten. Nun traten die beiden Kommandanten von der Pz- und Pz Gren Kp erneut an die Redaktion heran: Diesmal entwarfen sie die Taktik des effektiven Gegenangriffs gegen unsachliche Armeekritiker.

VON HPTM ERICH MUFF UND HPTM STEFAN BÜHLER, THINK TANK OG PANZER

Wer sich heute für unsere Gesellschaft in Vereinen, Interessenorganisationen und der Politik engagiert oder sich ganz konkret und für alle sichtbar in Uniform in den Dienst unserer Armee stellt, erfährt auf dem kürzesten Weg, dass der eigene engagierte, selbstlose Einsatz und die so eingegangene grosse Verpflichtung viel Rechtfertigung erfordert.

Gereizt und unbedacht werden heute insbesondere unsere Soldaten und Kader ins Kreuzfeuer der Kritik genommen. Erstaunen mag viele: Nicht untätige, egoistische Selbstoptimierer müssen sich für ihr fehlendes Engagement rechtfertigen. Nein,

die engagierten Bürger und Bürgerinnen werden wegen ihrer Bereitschaft, mehr zu leisten, an den Pranger gestellt.

Diese undifferenzierten Attacken auf unsere Werte – wie zum Beispiel Eigenverantwortung und Leistungsbereitschaft – sollten wir nicht länger hinnehmen, sondern überlegt beantworten. Der vorliegende Text stellt einige Überlegungen zum vernünftigen effektiven Gegenangriff auf unsachliche Kritik an.

Eine effektive Gesprächstaktik

Wie können wir der sachfremden, vorgeingenommenen Kritik entgegentreten?

Ein Muster aus der Diskussionspraxis: Um den Erfolg zu garantieren, setzen wir eine bewährte militärische Taktik ein, die auch zum Beispiel im Sport konsequent ein Spiel drehen lässt – den Gegenangriff. Wir folgen einem konstruierten, aber durchaus realitätsnahen Gesprächsablauf.

Das Streitgespräch besteht in der Regel durch folgenden Anfang: Der konflikt-hungrige Kritiker startet siegesgewiss seinen argumentativen Angriff auf breiter Front: «Wieso brauchen wir überhaupt eine Armee? Die Armee ist nutzlos!» Bewusst wird zu Beginn eine Frage gestellt und so gleich selber die Antwort vorweg genommen.



Angriff ist die beste Verteidigung – nicht nur im Panzerkampf, auch in der Abwehr unsachlicher Kritik an der Armee.



Archivbilder

Drei der vier Leopard-Kampfpanser eines Panzerzugs im Angriff – Feuerkraft und Mobilität.

Es geht dabei einzig darum, eine bewährte Realität, zum Beispiel ein funktionierendes System grundsätzlich in Frage zu stellen, um so auf dem direkten Weg das Gegenüber in die «Verteidigung» zu zwingen.

In der Regel kontern die Kritisierten zeitverzugslos und entschlossen. Blinder emotionsgeladener Einstieg in die aufgezwungene Verteidigung – man steht schliesslich entschlossen hinter seiner Sache – ist jedoch für die Angegriffenen ein ausgesprochen schlechter Rat.

Dieser Rückzugskampf – wir würden all unsere guten Argumente eines nach dem anderen im Kampf sterben lassen – dies untergrübe unsere Glaubwürdigkeit und Autorität nachhaltig. Wir tun daher nicht, was uns offensichtlich aufgezwungen werden soll, sondern was uns Erfolg verspricht: Wir starten unmittelbar einen überlegten entschlossenen Gegenangriff.

Ganz nach unserer taktischen Erfahrung: «Angriff ist die beste Verteidigung.» Los geht's! Um unseren Kritiker auf Betriebstemperatur zu wärmen, fragen wir bedacht und abgeklärt nach ein paar Fakten: «Wieso braucht es denn die Armee nicht?»

In der Regel wird der Kritiker an dieser Stelle noch nicht kapitulieren und sich über die gewährte Redezeit auch gleich in weiteren substanzlosen Behauptungen euphorisieren: «Es gibt keinen Gegner mehr, Krieg ist nicht die Bedrohung von heute, Militär ist ineffizient, kostet zu viel, schafft keine Sicherheit und ist überflüssig.»

Männer und Frauen in Uniform kennen dieses totgespielte Lied der gehaltlosen Armeekritiker bestens. Was tun wir? In der Regel antworten wir – leider etwas unbe-

holfen – mit einer überlangen Liste an gut gemeinten Fakten – wir stehen schliesslich nicht unüberlegt für unsere Sache ein. Okay, heute tun wir dies aber einmal nicht. Wir lassen unsere Kritiker weiter ihre Streumunition unpriorisiert verschiessen, also die Sache an der Oberfläche schlechtreden (klassisches «bashing»).

Wir fragen mehrere Male nach dem «Warum» um die Argumentation besser zu verstehen (Umweltanalyse – Gegner). Erst wenn wir die Lage ausreichend verstanden haben, streuen wir unseren ersten Konter als Gegenfrage ein: «Sehr eindrücklich, die umfassenden Behauptungen. Warum ist das denn genau so? Können Sie das bitte präzise an ein paar stichhaltigen Fakten erklären? Das will ich etwas besser verstehen.»

Nicht sich rechtfertigen

Spätestens nach diesem entschlossenen Gegenangriff wird sich der Kritiker in der eigenen Rückzugstaktik verstricken und der eigenen Niederlage den Weg bereiten. Gut gemacht, genau dort wollten wir hin manövrieren!

Jetzt heisst es, den Kritikern Gelände zu entreissen und sie zur Aufgabe des Kampfes zu zwingen. Wir fragen unmissverständlich nach Fakten und Beweisen – akzeptieren daher keine allgemeinen Behauptungen. Das Gros der Kritiker fällt an dieser Stelle zunehmend mangels fundierter Kenntnisse des Themas Stück für Stück auseinander.

Die Kritiker versuchen in der Regel mit persönlichen Erfahrungsbeispielen (persönliche Schlüsselerlebnisse) oder Beispielen von Einzelfällen oder gar weiteren Be-

hauptungen, ihre bisherige schlampige Argumentation zu stärken. Diesen Dilettantismus erlauben wir nicht und beharren weiterhin auf Fakten und Zahlen: «Wo ist der konkrete Beweis, der dies belegt?», «Wie wurde genau gemessen, dass die Armee unnützlich oder ineffizient ist? Wo sind die Zahlen dazu?». So geht das Gespräch weiter, bis das Gegenüber zermüht und argumentativ ausgeschossen die Waffen streckt.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, ein Schlusswort anzuhängen und einen Punkt zu machen: «Es ist immer einfach, ein System (die Armee) mit allgemeinen Argumenten schlechtzureden. Im Detail, wenn es dann um Fakten und Zahlen geht, ist alles nicht mehr ganz so einfach und die Kritik wird schnell sehr löchrig und bricht in sich zusammen.

Das haben wir gerade selbst gesehen. Wir sollten also vorsichtiger sein und unsere Sicherheit nicht blind aufs Spiel setzen, insbesondere wenn wir ein Thema nicht verstehen. Auch sollten wir anerkennen und respektieren, dass es Menschen gibt, die sich selbstlos in den Dienst der Gesellschaft stellen – darauf sollten wir stolz sein!»

Wenn sich der Gegner aufbäumt

In aller Regel ist damit alles gesagt (Amen in der Kirche). Manchmal bäumt sich das Gegenüber jedoch nochmals auf und versucht den Spiess mit einer letzten Gegenfrage umzudrehen: «Also, was sind denn jetzt Ihre Argumente für die Armee?» An dieser Stelle ist je nach eigenem Wissensstand zwischen zwei Strategien zu wählen: Die erste, den erneuten Versuch des Kriti-

kers, uns die Verteidigung aufzuzwingen, abgeklärt ignorieren (man muss nicht auf alles antworten) und festhalten: «Nachdem Ihre Argumente in sich zusammengefallen sind, ist es nicht meine Aufgabe, eine Institution wie unsere Armee zu verteidigen, deren Nutzen gar nicht zur Diskussion steht.»

Zur zweiten Strategie – auch als Rückversicherung, falls die erste einmal nicht die volle Wirkung im Ziel hat: Verweisen Sie das Gegenüber auf die Pflicht, sich vor einer Diskussion zu informieren, zum Beispiel beim Think Tank der Offiziersgesellschaft der Panzertruppen auf deren Blog unter www.ogpanzer.ch, dort finden sich einfach verständliche Fakten und Zahlen.

Doppeln Sie nach: «Es ist wohl nicht zu viel verlangt, sich die Zeit zu nehmen, um sich verlässlich zu informieren». Plan B: Ist der Leser selbst gut vertraut mit ein paar schlagenden Argumenten, dann sind selbstverständlich jetzt gezielt die stärksten Trümpfe zu legen. Was ist letztlich richtig und was falsch? Schwer zu sagen, es geht schliesslich immer um Meinungen. Wichtig ist einzig, dass wir uns nicht in der Verteidigung verrennen. Viel Erfolg beim Debattieren im Gegenangriff!

Sechs zivile Gefechtsstechniken

1. *Kritikern zuhören und sie aussprechen lassen:* Vermeiden Sie es unbedingt, sich zu rechtfertigen, ihr Gegenüber zu unterbrechen oder gar energisch zu widersprechen. Seien Sie mental stark! Nachdem Ihr Gegenüber seine Kritik geäussert hat, zählen Sie innerlich auf zirka drei, bevor Sie mit dem ersten Satz entgegen («erst einmal Luft holen und denken»). Das bringt nicht nur Ruhe in die Diskussion, sondern bringt das Gegenüber unter Druck, weil Sie sich nicht blindlings provozieren lassen.

2. *Kritik verstehen, ernst nehmen und konkretisieren:* Fragen stellen. Informationen beschaffen, Bedeutung zeigen («ist mir sehr wichtig») – Fakten klären heisst auch Kritik ernst nehmen. Unbedingt immer wieder die Aussagen des Gegenübers paraphrasieren (sinngemäss den Inhalt der Vorrede mit eigenen Worten wiederholen).

Dadurch zeigt sich, was und wie wir einen Inhalt/Gesprächspartner verstanden haben. Auf diesem Weg werden Missverständnisse ausgeräumt und das Gegenüber animiert, weitere Punkte oder Präzisierungen einzubringen. Zweiter Ansatzpunkt: Kritik wird in der Regel mit sehr allgemeinen Aussagen geäussert.

Antworten Sie: «Soweit habe ich das verstanden, Ihre Aussage ist jedoch noch sehr allgemein, warum genau ist das so?».



Zuhören können ist eine Kunst, die auch zum militärischen Kader gehört. Auch in der Abwehrpotemischer, böser Kritik an der Landesverteidigung kann Zuhören eine Waffe sein.

Erklären Sie: «Wer eine Ursache oder einen Zusammenhang wirklich verstehen will, der muss oft bis zu sieben Mal «Warum? Wieso? fragen.» Dazu je nach Bedarf den Satz «das machen auch erfolgreiche Unternehmer» anfügen – stärkt die eigene Position ungemein.

Gefühle sachlich äussern

3. *Knallhart sachlich bleiben und persönliche Angriffe ins Leere laufen lassen:* «Ich setze mich in der Armee ein, um gute Arbeit zu machen, die Schwächeren zu schützen und einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten. Ich akzeptiere nicht, dass mit fadenscheinigen Behauptungen versucht wird, ein System (die Armee) schlechtzureden/zu unterlaufen. Wir glauben ja auch nicht jedem Halbgebäckenen, der behauptet, wir bräuchten keine Krankenversicherung, oder doch? Wo sind die Fakten dazu?», «Ich bedaure, dass das Gespräch so bissig/gehässig/feindselig wird.», «(Ihre) Beleidigungen enttäuschen mich sehr.» Oder: «Das steht hier nicht zur Debatte. Falls Sie Vorschläge zur Verbesserung der Armee haben, so höre ich gerne zu.»

4. *Locker bleiben:* Augenkontakt halten (nicht auf den Boden schauen), lockere Körperhaltung (Schultern entspannt nach unten fallen lassen), Rücken gerade und tief atmen.

5. *Trümpfe Höflichkeit, Freundlichkeit und Sachlichkeit spielen:* Immer einen

freundlichen, sachlichen und normalen Ton wählen.

6. *Selbstbezug sein:* Attacken akzeptieren, auch wenn unbegründet; wichtige Anliegen – hier ist nicht der richtige Zeitpunkt. – Probieren Sie es einmal aus, die Resultate sind verblüffend.

Taktisches Grundwissen

Der militärische Begriffsfundus trainiert das relevante taktische Basiswissen, welches durchaus erfolgreich in die zivile Praxis übertragen werden kann. Wir sprechen von 3 Gefechtsformen: 1. Verteidigung, 2. Angriff und 3. Verzögerung. Verteidigung definiert sich als «Gefechtsform mit dem Ziel, den angreifenden Gegner durch Feuer, Sperren und Stützpunkte sowie Gegenangriffe zu stoppen, zu vernichten oder zu zerschlagen. Sie wird aktiv geführt.»

Der Angriff hat zum Ziel, «den Gegner aufzusuchen, um ihn zu vernichten oder zu zerschlagen, ihm Gelände zu entreissen oder ihn zur Aufgabe des Kampfes zu zwingen». Wir lernen auch: Die Hauptgefechtsform der Panzerverbände ist der Angriff. Der Einsatz in der Gefechtsform der Verteidigung bildet die Ausnahme.

Beim Gegenangriff geht es um den «Angriff rasch verfügbarer Kräfte, die darauf vorbereitet sind, eingedrungene Kräfte aufzufangen, zu zerschlagen oder verlorengangenes Gelände zurückzugewinnen». Die Verteidigung konzentriert sich schwer-

gewichtig auf defensive Aktionen (Sperre, Stützpunkt), der Angriff hingegen gründet auf offensiven Aktionen.

Was lernen wir daraus?

Bei einem Angriff ist nicht unmittelbar unüberlegt in die Verteidigung überzugehen – Verteidigung bildet die Ausnahme! Es lohnt sich durchaus eine offensive Aktion, zum Beispiel den argumentativen Gegenangriff zu führen oder die Kritik aus dem Hinterhalt anzugreifen, um in den eigenen Argumentationsraum eingedrungene Kräfte aufzufangen und verlorengangenes Gelände zurückzugewinnen.

Es ist geschickt, durch Zuhören, Fragen und Kontern dem Gegenüber den eigenen Kampf aufzuzwingen und die Entscheidung in der vernunftgesteuerten Auseinandersetzung zu suchen. Das Resultat der Diskussion abzuwarten und sich ständig zu rechtfertigen ist keine Option.

Argumentative Gegenangriffe sind insbesondere immer dann wertvoll und notwendig, wenn der Gegner bereits tief in den eigenen Einflussraum eingedrungen ist und der Einfluss der eigenen Interessen anders nicht durchgesetzt werden kann sowie verlorenes Renommee wieder zurückgewonnen werden muss.

Mit reflexartigen und überraschenden Gegenangriffen auf der taktischen Stufe gilt es, die Gunst der Stunde zu nutzen und Teile der Argumentation des Kritikers aus eigenem Entschluss anzugreifen, zu ver-

nichten oder zurückzuwerfen. Wir empfehlen: immer bissig im Angriff bleiben!

Weisheit aus der Bibel

Nicht um jeden Preis überzeugen wollen: Über die Unbelehrbarkeit dummer Menschen. Es lohnt sich, zum Thema etwas Weisheit aus der Bibel zu reflektieren (Buch Jesus Sirach, Kapitel 22, Vers 9, 13, 15-18):

«9 Wer versucht, einen Uneinsichtigen zu belehren, ist wie jemand, der die Scherben eines Kruges zusammenheben oder einen Menschen aus tiefem Schlaf aufwecken will [...]»

13 Verschende deine Worte nicht an jemand, der keinen Verstand hat!

15 An Sand, Salz und Eisen hat man schwer zu tragen; aber ein Uneinsichtiger ist untragbar.

16 Holzalkalen, die man beim Hausbau fest miteinander verbindet, werden durch ein Erdbeben nicht auseinander gerissen. So ist jemand, der gelernt hat, seine Entschlüsse genau zu überlegen: In schwierigen Augenblicken kann ihn nichts erschüttern.

17 Entscheidungen, die sich auf einseitige Überlegungen gründen, sind wie ein schöner Verputz, der fest auf der geglätteten Mauer sitzt.

18 Holzpfähle, die man auf einer Anhöhe aufstellt, halten nicht stand, wenn der Wind dagegen bläst. So geht es einem Menschen, der durch dumme Überlegungen

ängstlich geworden ist: Jeder Schrecken wirft ihn um.»

Was zählt ist nicht, wer sein Gegenüber schneller und nachhaltiger zur Schrecke machen kann, sondern wer in der Lage ist, unterschiedliche Meinungen an einem Tisch zu vereinen Kräfte zu bündeln, um gemeinsam in einer Sache Fortschritte für beide Parteien zu erzielen.

Wir rufen alle Bürger und Bürgerinnen, Offiziere und Soldaten auf, sich engagiert für unsere Schweiz einzusetzen und sich von den Einfältigen nicht abschrecken zu lassen.

OG Panzer – Gemeinsam stärker!

Können Sie gut zuhören, mit Kritik umgehen oder sind Sie ein guter Gesprächstaktiker? Schreiben Sie uns Ihre besten Tipps zum Gegenangriff auf unfundierte Kritik an der Armee an info@ogpanzer.ch.



Hptm Stefan Bühler führt in der Pz Br 1 die Pz Kp 12/1. Beruflich ist er Dipl. Ing. FH und Einsatzoffizier EOD Komp Zeh ABC-Kamir. Wenn er nicht im Kosovo arbeitet, wohnt er in Schwanden BE. Im Vorstand der OG Panzer ist er als Chef für den Think Tank OG Panzer verantwortlich.



Hptm Erich Muff befehligt die Pz Gren Kp 29/4 in der Pz Br 11. Beruflich ist er M. A. H50 und arbeitet bei Finance Projects Schindler Management Ltd. Er wohnt in Basel. Hptm Erich Muff gehört dem Vorstand der OG Panzer an und kooperiert im Think Tank eng mit Hptm Stefan Bühler.