

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische
Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 147 (1981)

Heft: 11

Rubrik: Ausbildung und Führung

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: 30.03.2025

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

Ausbildung und Führung

Rhetorische Darstellungsmittel

Dr. Rudolf Steiger

Vorbemerkung

Wir haben bereits in der ASMZ Nr. 5/81 auf das lehrreiche Buch «Vortragstechnik» von Dr. R. Steiger hingewiesen und einen Teil daraus publiziert. Nachfolgend geben wir das Kapitel «Rhetorische Darstellungsmittel» wieder.

Das Buch kostet Fr. 29.80 und kann in jeder Buchhandlung oder bei der Buchhandlung Huber, Postfach, 8500 Frauenfeld, bezogen werden. G.

Einleitung

Wir haben festgestellt, dass die Zuhörer unserer Vorträge darauf angewiesen sind, das Gehörte auf Anhieb und ohne Wiederholungen zu verstehen. Neben der zuhörerfreundlichen Satzbildung und Wortwahl gibt es noch eine Anzahl rhetorischer Darstellungsmittel, seinen Zuhörern den Redeinhalt **leicht verständlich, spannend und eindringlich** vorzutragen.

Zitate

Zitate sind ein sehr wertvolles Mittel, eigene Aussagen zu untermauern, zu verstärken oder zu verdeutlichen. Man sollte sie aber

- sparsam und zurückhaltend verwenden,
- im genauen Wortlaut zitieren,
- als solche ankündigen und mit der Quellenangabe versehen, wie beispielsweise «Caesar sagte: ...», «Ich zitiere Caesar: ...», «Caesar schrieb: ...»

Besonders eindrücklich sind Zitate von allgemein bekannten Persönlichkeiten, die an einem Geschehen direkt beteiligt waren. In einem Vortrag über

die «Luftschlacht über England» kann man zum Beispiel Churchill zitieren, der den englischen Jagdfliegern im Unterhaus mit den unvergeßlichen Worten dankte: «Niemals in der Geschichte menschlicher Kämpfe sind so viele so wenig so sehr verpflichtet gewesen.»

Gelegentliche und besonders aussagekräftige Zitate können **das Salz** eines Vortrages sein – man darf den Vortrag aber nicht **versalzen!**

Vergleiche und Verhältnisangaben

In einem Vortrag über «Afghanistan – und was nachher?» sagte der Referent, dieses Land habe eine Fläche von 657 500 Quadratkilometern. So genau diese Angabe auch ist, sehr viele Zuhörer können sich darunter wenig vorstellen. Anschaulicher wäre deshalb der Hinweis, dass Afghanistan etwa sechzehnmal so gross wie die Schweiz oder zweieinhalbmal so gross wie die Bundesrepublik Deutschland sei.

Ein anderes Beispiel: In den Jahren 1856 bis 1970 wurden in der Schweiz 1 700 000 Dienstage für den Ordnungsdienst geleistet. Diese Zahl macht so lange einen unvorstellbar grossen Eindruck, bis man hört, dass die Schweizer Armee im gleichen Zeitraum 425 000 000 Tage Aktivdienst geleistet hat. Das Verhältnis zwischen Aktiv- und Ordnungsdienst beträgt somit immerhin 250:1!

In der Vortragssprache sagen absolute Zahlen in ihrer «verwirrenden Genauigkeit» oft viel weniger aus als **Grössenordnungen und Tendenzen** aufzeigende Verhältnisangaben. So betrug beispielsweise das Verhältnis zwischen toten Militär- und Zivilpersonen im

ersten Weltkrieg	20 : 1
zweiten Weltkrieg	1 : 1
Koreakrieg	1 : 5
Vietnamkrieg	1 : 13

Auch und gerade in wissenschaftlichen Vorträgen sind die Zuhörer für Vergleiche dankbar. Wer beispielsweise nicht weiss, was eine Nanosekunde ist, dem wird auch die mathematische Schreibweise 10^{-9} Sekunden nicht weiterhelfen. Viel besser wäre hier der Hinweis, dass eine Nanosekunde der milliardste Teil einer Sekunde sei. Wirklich vorstellbar wird die Nanosekunde aber für viele Zuhörer erst durch einen Vergleich, wie: 1 Nanosekunde verhält sich zu 1 Sekunde wie 1 Millimeter zu 1000 Kilometern.

Überall dort, wo Zahlen erwähnt werden, also zum Beispiel bei Mengen-, Gewichts- und Entfernungsangaben, sind Vergleiche und/oder Verhältnisangaben anzustreben.

Vergleiche und Verhältnisangaben setzen Massstäbe und bilden **Brücken der Verständigung**, indem sie Unbekanntes mit Bekanntem und Unvorstellbares mit Vorstellbarem in Verbindung bringen!

Bildhafte Sprache

Besonders wirkungsvoll unter den rhetorischen Darstellungsmitteln ist die bildhafte Sprache. Gerade in der **Anschaulichkeit** kann sich der lebendige Vortragsstil vom vielleicht eher nüchtern-abstrakten Schreibstil sehr wohlthuend unterscheiden. Am eindrücklichsten sind zweifelsohne Bilder und bildhafte Ausdrücke, die aus der **Erlebniswelt** der Zuhörer stammen. Sehr typische Beispiele dafür sind die aus dem damaligen Leben gegriffenen bildhaften Gleichnisse des Neuen Testaments.

Treffender und anschaulicher als mit vielen Worten wurde beispielsweise ein Wahlgang mit folgendem Bild umschrieben: «Es war ein Rennen mit nur einem Pferd.»

Auch Vortragsredner mit einer abstrakt-logischen Denkfähigkeit sollten nicht auf die **rhetorische Wirkung einer anschaulich-bildhaften Sprache** verzichten!

Wiederholung

Während dem Referenten der ganze Vortragsstoff ja bekannt und vertraut ist, läuft der Zuhörer Gefahr, früher oder später – je nach dem Stand seiner Vorkenntnisse – vom Gehörten gleichsam «überflutet» zu werden. Dieser Gefahr kann der Referent durch **gezielte Wort- und Satzteilwiederholungen** wirksam begegnen. Die **Wiederholung** schafft Denkpausen. Die **Wiederholung** ruft in Erinnerung. Die **Wiederholung** verankert Kernaussagen. Die **Wiederholung** wirkt eindringlich.

Vor allem in Überzeugungsreden verwendet man auch **Wortverdopplungen** im Sinne der Verstärkung: «Alle, aber auch wirklich alle sind zur Teilnahme aufgerufen!»

Sehr einprägsam wirkt auch die Wiederholung des gleichen Tätigkeitswortes. So sagte Edward Kennedy bei der Trauerfeier für seinen ermordeten Bruder Robert Kennedy:

«Er **sah** Unrecht und versuchte, es zu beseitigen.

Er **sah** Leiden und versuchte, sie zu lindern.

Er **sah** Krieg und versuchte, ihn zu beenden.»

Gelegentliche und gezielte Wiederholungen wirken überzeugend und einprägsam, zu häufige hingegen langweilig und abstumpfend!

Verdeutlichung

Ähnlich wie die Wiederholung ist auch die Verdeutlichung ein Mittel, die rhetorische Wirkung zu **verstärken**, indem man einen ursprünglich gewählten Ausdruck **präzisiert oder verbessert**.

«Ich habe Sie nicht darum gebeten, ich habe es Ihnen ganz klar befohlen.»

«Sie sollten dieses Buch nicht nur lesen, sondern das Gelesene in der Praxis auch anwenden.»

«Ich hoffe, dass Sie meinen Vortrag nicht nur gehört, sondern das Gehörte auch wirklich verstanden haben.»

«Nur zu wissen, wie diese Maschine funktioniert, genügt nicht. Ziel der Ausbildung ist eine einwandfreie Bedienung.»

Verdeutlichungen werden hauptsächlich in Instruktionvorträgen häufig verwendet. Allerdings muss man darauf achten, dass sie nicht allzu belehrend und damit abstossend wirken.

Gegensatz

Auch in Gegensatzformulierungen geht es darum, dem Zuhörer einen Sachverhalt oder Gedankengang zu verdeutlichen:

«Neben den bekannten **Vorteilen** müssen wir auch die weniger offensichtlichen **Nachteile** berücksichtigen.»

«**Damals glaubten** wir, der Nahostkonflikt sei ein regionaler Konflikt; **heute wissen** wir, dass die Nahostregion im globalen Kräfteressen eine erstrangige Rolle spielt.»

Diese Vorschläge zu machen ist **leicht**, diese Vorschläge zu realisieren ist **schwierig**.»

Klare Gegensatzformulierungen helfen den Zuhörern, das Gehörte schnell zu erfassen und Unterschiede sofort zu erkennen.

Begriffspaare

Mit der Verwendung von Begriffspaaren, wie Theorie – Praxis, Wort – Tat, Schein – Wirklichkeit, Mehrheit – Minderheit usw., hilft der Vortragsredner seinen Zuhörern, die gehörten Aussagen klarer zu gliedern:

«Seine **Absicht** war absolut überzeugend, was man vom **Ergebnis** seiner Tätigkeit wohl kaum behaupten kann.»

«Ihr **Schreibstil** ist zurückhaltend, ausgewogen und stilistisch anspruchsvoll – Ihr **Vortragsstil** leider auch.»

«In den **theoretischen** Überlegungen stiessen wir auf keine Probleme; die Hindernisse zeigten sich erst in der praktischen Anwendung.»

Begriffspaare ermöglichen dem Zuhörer, das Gehörte klar zu gliedern und schnell zu strukturieren.

Vorwegnahme

Gelegentlich kann es vorteilhaft sein, als Referent gewisse Zuhörerargumente und Zuhörerfragen selbst vorwegzunehmen, indem man sagt:

«An dieser Stelle könnte vielleicht jemand einwenden, dass ...»

«Kritiker meiner Ausführungen werden behaupten, dass ...»

«Nun werden Sie mir erwidern, dass ...»

«Es gibt immer wieder Leute, die behaupten ...»

Durch die Vorwegnahme möglicher Gegenargumente, Fragen und Gegenargumente kann der Referent diese schon während seines Vortrags zerpfücken, beantworten oder widerlegen.

Kette

In der Kette wird ein Gedanke in gleicher Formulierung an den anderen gereiht, bis die Aussage vollständig ist:

«Wir gehorchten ihm, weil wir ihm vertrauten. Wir vertrauten ihm, weil wir ihn kannten.»

«Wer die Luftüberlegenheit besitzt, verfügt über die Operationsfreiheit am Boden. Wer die Operationsfreiheit am Boden besitzt, bestimmt Ort und Zeit des terrestrischen Angriffs.»

Die Kette ist ein wirkungsvolles Mittel der Rhetorik, sofern die einzelnen Kettenglieder übersichtlich und logisch aneinandergereiht sind.

Steigerung

Nicht nur im Gesamtrahmen des Vortrages ist eine Steigerung der Aussagen anzustreben; sehr einprägsam ist auch die Steigerung innerhalb eines einzelnen Satzgefüges:

«**Gut** ist es, das Energieproblem in seiner ganzen Tragweite zu erfassen; **besser** ist es, selbst mit dem Energie-sparen Ernst zu machen; **am besten** ist es, Alternativenergien zu verwenden.»

Durch das rhetorische Mittel der Steigerung gelingt es oft, einen Gedankengang in einfacher und **sehr eindringlicher** Form darzulegen.

Wortspiel

Geistreiche Wortspiele gehören ohne Zweifel zur hohen Schule der rhetorischen Darstellungsmittel. So schloss der amerikanische Präsident Kennedy eine Rede mit dem unvergesslichen und immer wieder zitierten Wortspiel: «Wir **fürchten** keine Verhandlungen, aber wir werden niemals **aus Furcht** verhandeln.»

Auch das oben schon einmal wört-

lich und an dieser Stelle sinngemäss wiedergegebene Churchill-Zitat: «Niemals in der Geschichte menschlicher Kämpfe haben **so viele so wenigen so viel** zu danken gehabt» wird man seiner Eindringlichkeit wegen nie vergessen.

Die rhetorische Wirkung treffender Wortspiele beruht auf ihrer gedächtnismässigen **Langzeitwirkung!**

Scheinwiderspruch

Der Scheinwiderspruch ist eine besondere Form des Wortspiels mit einer bewusst überspitzten Formulierung: «Dieser Politiker war schon tot, als er noch lebte.»

Die kürzesten und bekanntesten Beispiele für Scheinwidersprüche lauten: «**Weniger wäre mehr.**» «Ein **beredtes** Schweigen.» «**Keine** Antwort ist auch **eine** Antwort.»

Im Scheinwiderspruch geht es, wie der Name sagt, nicht um einen effektiven Widerspruch, sondern um eine besonders **einprägsame** Formulierung.

Humor

Den Humor zu den rhetorischen Darstellungsmitteln zu zählen ist einerseits völlig richtig und andererseits sehr gefährlich. Richtig, weil humorvolle Bemerkungen das Vortragsklima **beleben** und **auflockern**; gefährlich, weil Humor allzu oft mit **Ironie**, **Spott** oder gar **Zynismus** verwechselt wird.

Wenn beispielsweise ein Vortragsredner einen seiner Zuhörer so anspricht: «Immer, wenn ich Ihr zustimmendes Nicken sehe, habe ich das bestimmte Gefühl, etwas Falsches gesagt zu haben», hat das nichts mit Humor, wohl aber sehr viel mit verletzendem Zynismus zu tun. Ludwig Reiners beschreibt den Unterschied zwischen Witz und Humor sehr treffend: «Der Witz lacht, der Humor lächelt. Der Witz ist geistreich, der Humor liebevoll. Der Witz funkelt, der Humor strahlt. Der Witz entlarvt die Unzulänglichkeit der Welt, der Humor hilft uns über sie hinweg.»

Humorvolle Bemerkungen im Sinne des rhetorischen Darstellungsmittels erfordern vom Vortragsredner ein ausgesprochenes Takt- und Fingerspitzengefühl sowie eine gründliche Vorbereitung auf seinen Zuhörerkreis.

Anmerkungen

Auf die Wiedergabe der zu diesem Buchauszug gehörenden Anmerkungen und Quellenhinweise (25–37) wird an dieser Stelle verzichtet.

Menschenführung

Der Stab der Gruppe für Ausbildung hat die Probeausgabe des Lehrmittels «Führungslehre für Unteroffiziere» überarbeitet. Das Lehrmittelpaket besteht nun aus dem Handbuch für den Instruktor, einem Arbeitsheft für die Unteroffizierschüler sowie dem nachfolgend publizierten Merkblatt. G



Eindrücke eines Zugführers während dem Abverdienen seines Grades in einer RS (Stand 7. RS-Woche)

It Dziagwa, Pzaw RS 216

Es gibt immer viel zu reden, wie es mit unserer Jugend steht. «Sie ist verweichlicht; sie weiss nicht, was arbeiten heisst; sie kann nur noch demonstrieren; sie kennt nur Turnschuhe und Hasch» usw.

Diese Feststellungen treffen sicher nur für einen ganz kleinen Teil der Ju-

gendlichen zu. Der grosse Teil der Jungen führt ein normales bürgerliches Leben und fällt deshalb auch nicht auf. Die schlechte Meinung wird aber sehr schnell verallgemeinert und die Jugendlichen sind bereits «gestempelt».

Auch für diese Minderheit liegt die Verantwortung sicher zum grossen Teil in der Erziehung durch die ältere Generation, die sich heute entsetzt.

Am Einrückungstag der jungen 20jährigen Zivilisten, die teilweise freiwillig, teilweise gegen ihren Willen, grösstenteils mit gemischten Gefühlen in den militärischen Dienst eingeführt

Gruppe

1. Sorgen Sie für Gleichbehandlung!

Prüfen Sie, welche Soldaten Sie bevorzugen oder benachteiligen. Achten Sie darauf, wie Sie die einzelnen Soldaten ansprechen und nach welchen Gesichtspunkten Sie Ihre Arbeitsaufträge erteilen. Sorgen Sie für eine Rotation bei immer wiederkehrenden Arbeiten.

2. Fordern Sie den Gruppenegeist!

Sprechen Sie nicht nur einzelne Soldaten, sondern auch die Gruppe als Einheit an. Loben und beurteilen Sie die Leistung der Gruppe als Ganzes. Dadurch stärken Sie das Wir-Gefühl der Gruppe. Fordern Sie den Kontakt unter den Gruppenmitgliedern.

3. Achten Sie auf die Beziehungen in der Gruppe!

In der Gruppe hat jedes einzelne Gruppenmitglied seine besondere Rolle. Versuchen Sie auch die Aussenseiter anzusprechen und sie für eine gemeinsame Aufgabe zu gewinnen. Unterstützen Sie die Schwächeren und fördern Sie die gegenseitige Achtung und Anerkennung in der Gruppe.

4. Fordern Sie die Zusammenarbeit!

Eine durch Zusammenarbeit entstandene Gruppenleistung ist in der Regel besser als die Summe der Einzelleistungen. Loben Sie deshalb jeden Ansatz zur Zusammenarbeit. Kritisieren Sie jedes egoistische Denken, das der Gruppe schadet. Helfen Sie aktiv mit und geben Sie ein positives Vorbild bezüglich Zusammenarbeit.

5. Setzen Sie die vorhandenen Fähigkeiten Ihrer Leute richtig ein!

Achten Sie auf die besonderen Fähigkeiten und Kenntnisse, die jeder Soldat aus dem Zivilleben mitbringt. Sorgen Sie für einen optimalen Einsatz der schon vorhandenen Fähigkeiten im Dienste einer wirksamen und interessanten Zusammenarbeit.

6. Lassen Sie die Gruppe mitwirken!

Fördern Sie das Mitdenken der Gruppe. Geben Sie ihr Gelegenheit zur selbständigen Mitarbeit. Übertragen Sie ihr im Rahmen des Gesamtauftrages geeignete Aufgaben, die die Gruppe in eigener Verantwortung ausführen kann.

7. Fordern Sie die Einsatzbereitschaft!

Orientieren Sie Ihre Gruppe klar und genau über bevorstehende Aufgaben. Geben Sie Druckebergern konkrete Aufträge, die Sie selbst genau überwachen. Kümmern Sie sich stets um die Stimmung in der Gruppe.

8. Ermöglichen Sie gemeinsame Erfolgserlebnisse!

Erfolg motiviert, erzeugt eine gute Stimmung und führt zu einer Wiederholung des Verhaltens in ähnlichen Situationen. Sorgen Sie deshalb für eine wirksame Ausbildung ohne lange und unnötige Wartezeiten. Formulieren Sie Ihre Zielsetzungen und geben Sie diese Ihrer Gruppe bekannt. Seien Sie dafür besorgt, dass die Ziele auch rechtzeitig und vollständig erreicht werden können.

4 81 12 000 11805/1



Schweizerische Armee

Merksätze

Führungsausbildung für den Korporal (Kpl)

Stab der Gruppe für Ausbildung

Nr. 97.19/II d

Führung

Eine zielbewusste, klare Führung der Gruppe setzt sich aus folgenden Tätigkeiten zusammen:

- 1. Lage beurteilen**
 - Auftrag genau verstehen
 - Möglichkeiten des Gegners erkennen
 - geeignetes Kampfverfahren wählen
- 2. Entschluss fassen**
 - was?
 - wann?
 - wo?
 - wie?
 - womit?
- 3. Klar und einfach befehlen**
 - Orientierung
 - Absicht
 - Auftrag
 - besondere Anordnungen
 - Standort
- 4. Kontrollieren**
 - kontrollieren, ob Auftrag verstanden
 - Durchführung der erteilten Aufträge kontrollieren
 - Erfolgskontrolle

Bei allen diesen Führungstätigkeiten ist es wichtig, dass Informationen gegebenenfalls nach unten und nach oben weitergeleitet werden und wenn nötig, zusätzliche Informationen eingeholt werden.

Autorität

1. Gehen Sie mit dem guten Beispiel voran!

Als Unteroffizier arbeiten Sie eng mit der Gruppe zusammen, festigen Sie Ihre Autorität als gutes Vorbild. Vorbildlich sollen Sie vor allem dann sein, wenn es darauf ankommt, Risiko, Härten und Arbeiten mit der Gruppe zu teilen. Verhalten Sie sich allen Ihren Unterstellten gegenüber gerecht, anständig und fair. Nur so achtet man Sie als Vorbild und Autorität.

2. Zeigen Sie Bereitschaft zur Selbstkritik!

Durch das Vertuschen von Schwächen und Fehlern schaden Sie Ihrer Autorität viel eher, als wenn Sie einen Fehler zugeben.

3. Missbrauchen Sie Ihre Stellung nicht!

Es schadet Ihrer Autorität, wenn Sie Ihren Rang und Ihre Befehlsgewalt für persönliche Erleichterungen und Vorteile missbrauchen.

4. Lernen Sie Ihre Unterstellten kennen!

Lernen Sie Person, Fähigkeiten und Belastbarkeit Ihrer Unterstellten kennen. Zeigen Sie Bereitschaft zu Gespräch, Beratung und Hilfe.

5. Arbeiten Sie an Ihrer technisch-militärischen Fortbildung!

Es ist für Sie als Fach-Autorität wichtig, dass Sie sich bemühen, Ihr militärisches Können zu festigen und zu vertiefen.

Motivation

1. Anerkennen Sie erbrachte Leistungen!

Verdientes Lob wirkt anspornend; es dient auch schon bei kleineren Fortschritten. Anerkennen Sie im Falle von schwächeren Leistungen wenigstens Willen und Einsatz.

2. Üben Sie sachliche Kritik!

Sachliche, aufbauende Kritik wirkt motivierend. Ein Anpöfeln weckt oft Aggressionen oder macht Sie lächerlich. Vermeiden Sie Blossstellung und Angriff auf die Person. Lassen Sie auch den Kritisierten zu Wort kommen.

3. Vermitteln Sie Einsicht in die Notwendigkeit von Aufgaben!

Wenn Sie den Unterstellten kurz und sachlich Einsicht vermitteln, wieso bestimmte Übungen, Befehle usw. ausgeführt werden müssen, schaffen Sie Vertrauen zu sich selber und Vertrauen in die Armee.

4. Stärken Sie Verantwortungsgefühl und Selbständigkeit!

Ein Soldat, der Verantwortung trägt und selbstständig arbeitet, ist zufriedener und leistet mehr. Lassen Sie ihn wissen, dass neben seiner Arbeit auch seine Meinung geschätzt wird.

wurden, sah man bald, dass man es mit sehr «aufgeweckten», lernfreudigen jungen Schweizer Bürgern zu tun hatte. Ein kleiner Teil bekundete Schwierigkeiten, sich an die militärischen Formen zu gewöhnen. Doch nach einer Woche war dieses Problem überwunden. Die Rekruten wurden u. a. orientiert über den Zweck und den Auftrag der Schweizer Armee. Bei der Ausbildung auf dem Feld und an den Waffen stiess man bei den Rekruten auf gros-

ses Interesse, und bald konnte die Gefechtsausbildung in Angriff genommen werden, wo man den «Kampfwillen» der jungen Rekruten sehr stark spürte. Somit war der Grundbaustein zum Erreichen der Kriegstauglichkeit ohne grosse Probleme erreicht.

Die Ziele, die für die körperliche Leistungsfähigkeit gesteckt wurden, konnten durch einen gezielten Aufbau, ohne spezielle Vorkommnisse, erreicht werden. Ende 7. RS-Woche führte die

Kompanie den Tag der Angehörigen durch, und alle zeigten mit grossem Stolz ihr Wissen und Können, welches bereits einen beachtlichen Stand erreicht hatte.

Ich bin mir bewusst, dass dieses Bild auch von einer Punktbeleuchtung stammt, hoffe aber, dass es einen kleinen Ausgleich gegenüber den jugendlichen Demonstranten, die Sachschäden usw. verursachen, schafft.

Wettbewerb «Illustrative Doppelseiten»

ASMZ Nr. 10 7/8 1981

Als Preisgewinner wurden ermittelt:

Major F. Muri, Stab Art Rgt 5,
Zumholz, 3157 Milken.

Sein Vorschlag:

1 Thema Feindbild

Das Hauptthema meines Vorschlages heisst «Feindbild». Zu diesem Thema stehen der Truppe wohl ausgezeichnete Unterrichtshilfen (Filme, TBS) zur Verfügung, welche stark motivieren. Ihr Ausbildungswert bleibt bei nicht konsequenter Auswertung jedoch gering. Was fehlt, sind Transferhilfen, welche den einzelnen befähigen, jederzeit zu schildern, was ihn im Kampf erwartet und welche Konsequenzen sich für ihn daraus ergeben.

2 Unterteilung Hauptthema (Ideenskizze)

1 Erstschiess mit Nuklearwaffen

- Überraschung
- Schockwirkung
- Öffnen der Hauptangriffsachsen
- Brechen der Hauptverteidigungslinien
- Abriegelung des Gefechtsfeldes

- A-Schutz-Massnahmen
- Abwehr-Dispo
- Feldbefestigungen
- Tarnung
- Geheimhaltung

2 Überraschung durch chemische Waffen

- Lähmung des Widerstandes
- Ausschalten von Stellungen
- Flankenschutz
- C-Schutz-Bereitschaft
- Alarmierung
- Verbindungen

3 Feuerschlag durch Rohrartillerie und Raketen

- Zerstörungen
- Vorbereiten des Angriffs
- Abriegelung des Gefechtsfeldes
- Niederhalten

- Feldbefestigungen
- Deckungen
- Versorgungsautonomie
- Kampf- und Durchhaltewille

4 Beherrschung des Luftraumes durch Frontflieger

- Aufklärung
- Ausschalten unserer Luftwaffe
- Schlag gegen Stellungen, Einrichtungen, Nachschub
- Unterstützung des mechanisierten Angriffs

- Fliegererkennung
- Fliegerbeobachtung
- Tarnung
- Melden

5 Voll mechanisierter Angriff durch Kampfpanzer und Schützenpanzer

- Dynamik
- Durchbruch
- Bestimmen der Kampfhandlungen

- Minentechnik
- Panzererkennung
- Aufklärung
- Panzerabwehr
- Nachtkampf

6 Luftlandungen durch Absetzen helitransportierter Truppen, Fallschirmabsetzmannöver und Landung von Transportflugzeugen

- Keine klaren Fronten
- Inbesitznahme wichtiger Objekte
- Unterstützung bei Flustraversierungen und beim Bilden von Brückenköpfen
- Unterstützung beim Kampf um Gebirgspässe, Engnisse usw.
- Binden von Kräften

- Beobachtungsposten
- Nahverteidigung
- Vorbereitete Fälle
- Automatismen

Anmerkungen

Die einzelnen Unterthemen sind auf wenige charakteristische Merkmale zu beschränken. Entsprechend sind die Konsequenzen durch typische Illustrationen (Grafik, Foto) zu veranschaulichen.

Pro Unterthema sind durchaus mehrere Poster möglich.

Die Unterteilung des Hauptthemas bringt den Nachteil, dass die Konzentration von Kräften, die Gleichzeitigkeit von Aktionen und deren uneingeschränkte Durchführung auch bei Nacht das Feindbild verfälschen könnten. Mit einem immer gleich lautenden Titelsatz auf jedem Poster könnte dieser Nachteil teils behoben werden, zudem würde durch die Wiederholung eine bessere Haftwirkung erzielt.

3 Verwendungsbereiche

Zusätzlich zur Posterreihe sollten weitere Unterlagen als Ausbildungshilfen geschaffen werden:

a) Für Ausbildner (Zfhr, Uof)

Lektionskonzepte, welche nicht nur der Erarbeitung und Vertiefung der Thematik dienen, sondern zugleich auch den Transfer (Umsetzen in die Praxis, Anlegen von Übungen) erleichtern.

b) Für die Truppe

Eine Zusammenfassung / Übersicht, welche in Form eines Merkblattes / einer Faltkarte, auf Mann getragen, jederzeit zwecks Konsequenzen konsultiert werden kann.

4 Darstellungsmöglichkeit Poster/Merkblatt

Titelsatz (auf jedem Poster)	
Abbildung "Feindbild" (charakteristisch)	Titel Unterthema (Kurzbeschreibung)
Bewegungsrichtung ▷	
Feindliche Absicht Ziel	_____

Konsequenzen: (treffende Stichworte)	
	Abbildung "Eigene Massnahmen" (typisch)
	◁ Bewegungsrichtung

Hptm N. Stähli, Kdt Ls Kp 111,
Brunnenwiesstrasse 6, 8500 Frauen-
feld.

Sein Vorschlag:

Thema: Panzerabwehr

Zweck:

- Arbeitshilfe für den Truppenkommandanten im WK und in Schulen
- Darstellen der wichtigsten Elemente des Feindbildes und unserer Abwehrmöglichkeiten und damit

- Vertrautmachen mit den (guten) Möglichkeiten unserer Armee

Inhalt:

- Das Feindbild Panzer
- Was können wir entgegenhalten?
- Panzerabwehrgrundsätze

**Kapitel 1
Das Feindbild Panzer**

- Wie sieht das moderne Feindbild aus?
- Welche Mittel erwarten uns?
- Welche Vorteile hat ein mech. Gegner?

- Welche Art von Angriff mit Pz haben wir zu erwarten?

- Kapitel 2
Unsere Abwehrmöglichkeiten**
- Was können wir diesem Feindbild entgegenhalten?
 - a) Mittel
 - b) Gelände (Darstellen der Vorzüge unseres Geländes)

- Kapitel 3
Pz-Abwehr-Grundsätze**
- Darstellen der wichtigsten Grundsätze der Pz Abw

Hptm R. Leuthard, Kdt Mot Na Kp 11,
Landgartenstrasse 16, 3052 Zollikofen

Wm U. Aebi, Astt 374.0, Kapellengasse 3, 4552 Derendingen

Ihr Vorschlag:

Thema Wachtdienst

1. Zweck

Durch diese Poster-Reihe könnte eine Zusammenfassung der vorhandenen Reglemente und Vorschriften über den Wachtdienst erreicht werden. Gleichzeitig würde für Schulen und Kurse ein ideales Ausbildungsmittel geschaffen.

2. Kapitel

- I. Ziel und Zweck, Grundlagen
- II. Mittel
- III. Organisations- und Verhaltensgrundsätze
- IV. Wachtdienst mit Kampfmunition
- V. Waffengebrauch

3. Erläuterung der einzelnen Kapitel

3.1 I. Kapitel: Ziel und Zweck, Grundlagen

Der Wachtdienst hat die Sicherheit von Truppe, Unterkunft, Einrichtungen, Munition und Material zu gewährleisten. (Bildliche Darstellung der zu schützenden Objekte.)

3.2 II. Kapitel: Mittel

3.2.1 Personell

- 1 Wachtkdt
- 1 Wachtkdt Stv, Wachtmannschaft

3.2.2 Materiell

Waffen, Munition
Weitere Hilfsmittel wie: Absperrmaterial, Alarmierungsmittel, Beleuchtungsmaterial usw.

3.3 III. Kapitel: Organisations- und Verhaltensgrundsätze

Die Organisation des Wachtdienstes ist im Wachtbefehl geregelt. Der Wachtbefehl ist schriftlich abzufassen und zu klassifizieren (Vertraulich).

(Beispiel geben eines möglichen Wachtbefehls.)

3.4 IV. Kapitel: Wachtdienst mit Kampfmunition

- Voraussetzung für den WD mit Kampfmunition
- schützenswerte Objekte
- abgegrenztes Gebiet markiert
- Warnplakate
- Ausbildung

3.5 V. Kapitel: Waffengebrauch

- Voraussetzung
- Grundsätze
- Vorgehen
- Verhalten nach Waffengebrauch

Vertraulich

Kdt _____ KP _____
Befehl für die Wache in _____ vom _____ bis _____

	Bei Tag	Bei Nacht	Sonntagswache
1. Bestand:	_____	_____	_____
2. Wachtlokal:	_____	_____	_____
3. Auftrag:	3.1 _____		
	3.2 _____		
	3.3 _____		
	3.4 _____		
	3.5 _____		
4. Verhalten:	4.1 _____		
	4.2 _____		
5. Rapporte:	_____		
6. Besondere Ausrüstung:	_____		
7. Tenü und Ausrüstung:	_____		
8. Verpflegung:	_____		

Wachtmannschaft

