

Zeitschrift: Schweizer Soldat : Monatszeitschrift für Armee und Kader mit FHD-Zeitung
Herausgeber: Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat
Band: 42 (1966-1967)
Heft: 11

Artikel: US-General Matthew B. Ridgway (72)
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-706362>

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: 02.04.2025

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

US-General Matthew B. Ridgway (72)



Archiv Ringier Bilderdienst, Zürich

Wir haben festgestellt, daß Kampferfahrung und Kampfgehnheit – die Angepaßtheit an die Umwelteinwirkungen auf dem Gefechtsfeld – sehr entscheidende Faktoren der Kampfmoral einer Truppe sind. Auf Kampferfahrung und Kampfgehnheit beruht das individuelle Selbstvertrauen des einzelnen Soldaten, auf den Erfahrungen, die der einzelne im Kampf mit seiner Truppe gemacht hat, sein Vertrauen in die Leistung und Zuverlässigkeit seiner Einheit oder seines Truppenteiles und damit das kollektive Selbstvertrauen der Gruppe. Erfolge stärken das kollektive Selbstvertrauen, Mißerfolge schwächen es.

Das Improvisieren mit kriegsunerfahrenen Verbänden ist ein Verbrechen, weil es die Anpassungsfähigkeit des einzelnen überfordert und so zu Fehlleistungen führen kann, die andere Truppenteile mit Blut bezahlen und die Kampfmoral des Gegners nähren. Auch Divisionen, die sich aus der körperlich-geistigen Elite eines Volkes und besonders ausgewählten Freiwilligen rekrutieren, muß Zeit und Gelegenheit gegeben werden, sich an die Belastungen der neuen und bedrohlichen Umwelt anzupassen und durch Erfolge das Vertrauen zur eigenen Leistung und das Gefühl, dem Gegner gewachsen und überlegen zu sein, erwerben zu können. Ohne Vertrauen in das individuelle und kollektive kämpferische Leistungspotential keine Einsatzbereitschaft und damit keine Kampfmoral, da jedes soziale Handeln zweckbestimmt ist und der Selbsterhaltung, der

Selbstbehauptung und Selbstverwirklichung des Menschen dient.

Am 10. Juli 1943 landeten die Amerikaner auf Sizilien. Situation und beispielgebendes Führertum förderten als soziale Umweltfaktoren die Moral ihrer kampfunerfahrenen und kampfungewohnten Verbände. Der amerikanische General Matthew B. Ridgway berichtet darüber in seinen Memoiren:

«Auf ihrem Marsch nach Nordsizilien trafen die Divisionen auf keinen ernsten Widerstand. Wir stießen nur auf Italiener und keine Deutschen und hatten deswegen eine leichte Zeit, da die Italiener nur kurz standen und hinhaltenen Widerstand leisteten, um dann auszurücken. Trotzdem fügten sie uns einige Verluste bei. So wuchsen Tag für Tag das Vertrauen und der Kampfgeist der Männer, und ich hatte bald keine Mühe mehr, sie in gefährlichen Situationen vorwärtszubringen . . .

Die Division reifte von Tag zu Tag in Fronterfahrung und Selbstvertrauen. Die vordersten Einheiten hielten nicht mehr an, wenn sie vereinzelt Feuer erhielten. Sie entwickelten sich, umgingen die feindlichen Widerstandsnester, kämpften sie nieder und setzten ihren Vormarsch fort. Wenige Tage vorher beklagte sich der Kommandeur der 504. Luftlandedivision über die Vorsicht, mit der seine Vorhut vorfühlte. Für mich als Divisionskommandeur war eines bemerkenswert, die Vorsicht der Vorausabteilungen. Sobald sie Feuer bekamen, hielten sie an und dachten über die Lage nach. Endlich fand ich heraus, daß es die beste Möglichkeit sei, ihr Vorgehen im Zuge zu halten, wenn ich mich bei ihnen aufhielt und mich an ihrer Spitze vorwärtsbewegte.»

Wir erkennen, daß Ridgway, ebenso wie Eichelberger, Guderian und Rommel, die Auswirkungen des unmittelbaren – beispielgebenden – soldatischen Führertums erfahren hat. Auch er führte von vorne und spornte so seine Männer zum Einsatz an. Die italienischen Truppen auf Sizilien, deren seelisch-geistige Widerstandskraft durch ihre politische und militärische Führung gelähmt wurde, gewöhnten die Amerikaner an den «scharfen Schuß» und gaben ihnen durch leichte Erfolge kämpferisches Selbstvertrauen und das Gefühl, den Truppen der Achsenmächte überlegen zu sein. Der Kampfraum Sizilien wurde so zu einem psychologischen Trainingsplatz der dort eingesetzten Verbände der Vereinigten Staaten.

Sieben Jahre später, als der Traum der Menschheit vom Ewigen Frieden wieder einmal ausgeträumt war, übernahm General Ridgway am Jahreswechsel 1950/51 den Oberbefehl über die 8. US Armee in Südkorea. Er fand dort eine ähnliche Situation vor, wie Eichelberger vor acht Jahren auf Neuguinea, eine psychologische Situation, die nur eine soldatische Führerpersönlichkeit unter Einsatz aller Energien ändern konnte. Ridgway berichtet in seinen Memoiren:

«Ich muß in aller Offenheit bekennen, daß der Geist der 8. Armee, wie ich ihn bei meiner Ankunft in Korea vorfand, mich sehr besorgt machte. Hier war ein gewisses Fluidum von Nervosität, düsteren Vorahnungen, von Ungewißheit, eine Angst vor der Zukunft. Hier wurde viel über die Schulter geblickt, wie der Soldat so sagt*).

Und es gab gute Gründe hierfür. Als ich dort eintraf, waren nur drei von den sieben amerikanischen Divisionen im Ein-

*) Als die großdeutsche Wehrmacht nach den Niederlagen von Stalingrad und Tunis das Vertrauen zu ihrem Obersten Befehlshaber verloren hatte, wurde auch viel «über die Schulter geblickt». Die Wahl einer Stellung bestimmte oft nicht mehr ihr naturhaftes Abwehrpotential, sondern allein die Möglichkeit, sich aus ihr wieder vom Angreifer «lösen zu können»!

satz! Ich nahm deswegen zuerst mit den amerikanischen Divisionen Kontakt auf, die am Feind waren.

Mein erste Aufgabe war, ihren Kommandeuren das gleiche Vertrauen einzufößen, das mich selbst beseelte. Denn ich war tief in meinem Herzen sicher, daß alles, was wir zu tun hatten, war, uns am Riemen zu reißen, unsere Fähigkeiten zu überprüfen und sie voll zu nutzen. Wenn wir das taten, konnten wir den Krieg anders führen und die asiatischen Horden auf die Knie zwingen. Es war für mich klar, daß unsere Truppen ihr Selbstvertrauen verloren hatten. Ich fühlte das bereits, als ich auf den Gefechtsstand kam. Ich las es aus den Augen der Männer und sah es an ihrem Gang. Es stand in den Gesichtern ihrer Führer geschrieben, vom Feldwebel bis zum höchsten Offizier. Sie waren schwer zugänglich und sträubten sich zu sprechen. Ich mußte ihnen jede Information aus der Nase ziehen. Es fehlte ihnen völlig die helle Wachsamkeit, es fehlte ihnen jene Einsatzbereitschaft, die man bei Truppen findet, deren Geist gut ist. Mit dem Verlust ihrer Aufgeschlossenheit dem Einsatz gegenüber, ihres Geistes und ihrer Einsatzfreudigkeit schienen sie sehr viel von den grundlegenden und unveränderlichen Grundsätzen der Gefechtsführung vergessen zu haben. Es fehlte die Spähtrupptätigkeit. Es war armselig, was man über die Feindlage wußte. Es gibt zwei Arten von Informationen, ohne die ein Kommandeur nicht auskommen kann: nämlich Aufklärung und Erkundung. Beide sind lebensnotwendig. Ich erklärte den Kommandeuren, daß ich in meiner militärischen Grundausbildung bereits gelernt hätte, daß es die erste Regel der Kriegskunst sei, den Kontakt mit dem Gegner herzustellen, und, wenn man einmal im physischen Kontakt mit ihm sei, man ihn nicht mehr verlieren dürfe.»

Ebenso wie Eichelberger schließt Ridgway aus den passiven Verhaltensweisen der militärischen Vorgesetzten auf die Kampfmoral der Truppen.

Drei Faktoren mögen sich vor dem Eintreffen des kampferefahrenen amerikanischen Generals auf die UNO-Truppen demoralisierend ausgewirkt haben:

1. das Gefühl, fern der Heimat für ihnen fremde Interessen auf verlorenem Posten gegen einen Feind kämpfen zu müssen, dessen Mentalität unheimlich fremd war;
2. mangelndes Vertrauen in die Kollektivleistung der Armee, das Gefühl, daß der Einsatz sinnlos ist;
3. mangelndes soldatisches Führertum.

Der fronterfahrene General Ridgway schloß sofort aus der Haltung und dem Verhalten der Offiziere und Unteroffiziere, daß es um die Kampfmoral seiner Armee sehr schlecht bestellt war. Der Oberbefehlshaber der 8. US Armee wußte, daß er die Kampfmoral seiner Truppen **erringen** mußte. Er setzte sich an den Schreibtisch und richtete einen Aufruf an seine mutlosen Soldaten, durch den er sie von der Bedeutung ihrer Mission fern der Heimat und der Notwendigkeit ihres persönlichen soldatischen Einsatzes zu überzeugen und sie zur kämpferischen Leistung anzuspornen suchte. Um nicht situationsfremd vom grünen Tisch aus zu befehlen und um die Kommandeure mit seinen Absichten und Forderungen vertraut zu machen und die Verhältnisse persönlich kennenzulernen, begab sich Ridgway bei schneidender Kälte ohne Winteruniform im offenen Jeep auf die Reise und suchte die einzelnen Gefechtsstände auf. Neben taktischen Belehrungen erteilte er den Kommandeuren Lektionen über soldatisches Führertum, die für die Betroffenen nicht sehr angenehm waren und an ihr Ehrgefühl appellierten. Er erklärte ihnen nämlich, daß sich ihre Vorfahren in ihren Gräbern umdrehen würden, wenn sie einiges hören könnten, was er über das Verhalten gewisser Truppenführer im Gefecht habe erfahren müssen.

Er wünsche nun, daß sich im Gefecht die Divisionskommandeure beim vordersten Bataillon und die Korpskommandeure bei dem Regiment befänden, wo es am heißesten zuginge. Den Papierkrieg könnten die Herren Kommandeure auch bei Nacht führen, am Tage sei ihr Platz dort, wo geschossen würde.

General Matthew B. Ridgway war sich der Bedeutung des unmittelbaren Führertums auf die Kampfmoral der Truppe bewußt. Er selbst suchte den Kontakt zu seinen Kommandeuren und jagte sie nach vorne, dahin, wo geschossen wurde, in den Brennpunkt der Schlacht.

Unmittelbares Führertum, die persönliche, zur kämpferischen Leistung motivierende Einwirkung auf die Truppe erfolgt oft schon allein durch die Anwesenheit des Truppenführers oder Einheitsführers, durch die Kommunikation*) mit Offizier und Mann, die Ueberwachung ihres Verhaltens und die Kenntnisse ihrer Leistung in der Zone der Selbstüberwindung, des Leidens und Sterbens. Der sehr religiöse deutsche Panzergeneral **Frido von Senger und Eterlin** bezeugte das in seinem Buch «Krieg in Europa» auf Grund seiner Rußlandkriegserfahrungen:

«Es gibt auch eine wortlose Zwiesprache zwischen höherem Führer und Truppe in gemeinsamer Not. Sie stellt einen stärkeren inneren Kontakt her als alle Worte. So, wenn ich eine Kompanie, die besonders schwere Verluste gehabt hatte, aufsuchte und die Meldung ihres Führers entgegennehmen mußte: ‚Kompanie hat noch 20 Mann. Die Stimmung ist gut!‘ Ich versuchte dann, die Unterführer zum Sprechen anzuregen, indem ich ihnen nur zuhörte. Dadurch vermochten sie, sich zu erleichtern und die schrecklichen Eindrücke zu verarbeiten . . .

Die Truppe fand nach Rückschlägen immer neuen Halt, weil ich es mir zur Gewohnheit machte, nicht nur bei der Führung einer Kampfgruppe, sondern bei allen kritischen Situationen vorn zu erscheinen. Bei diesen Gelegenheiten pflegte ich mich auch immer eine Weile bei den Bataillonen aufzuhalten und mich mit den Offizieren und Mannschaften zu unterhalten. Ich vermied es dabei, leutselig zu erscheinen. Ich war mir der Geringfügigkeit meines Opfers, das ich brachte, bewußt.»

Auch Ridgways Kriegserfahrungen beweisen uns wiederum

1. den Einfluß des sozialen Umweltfaktors**) «soldatisches Führertum der Kommandeure» auf die Kampfmoral militärischer Gruppen;
2. die Auswirkungen des «unmittelbaren beispielgebenden Führertums» der Kommandeure;

*) Kommunikation, die Mitteilung, die Uebermittlung. Sie erfolgt durch Wort, Schrift, Bild, auch Gesichtsausdruck, Gebärde, Haltung und Verhalten. Durch den drohenden Zeigefinger oder einen zornigen Blick kann der Vater seinem Sohn schon warnend mitteilen (übermitteln), daß er sein Verhalten nicht billigt. Der Oberst Balck teilte die Unerschütterlichkeit seines Entschlusses, trotz der Ermüdung seiner Soldaten, Bouvellemont zu nehmen, dadurch mit, daß er allein gegen die Ortschaft vorging.

**) Alle Menschen, die nicht einer Kompanie, einem Stabe oder einem Bataillon angehören, das durch Ausfälle zahlenmäßig so klein geworden ist, daß die Zugehörigen in engem Kontakt und Wechselbeziehungen miteinander stehen, bilden im Kontaktfalle die soziale Umwelt dieser Gruppen.

Der soldatische Führer einer Gruppe ist ein sozialer Binnenfaktor, ihr Brigade- oder Regimentskommandeur ein sozialer Umweltfaktor ihrer Kampfmoral.

Die Gruppengrenze und damit die Umwelt einer Gruppe beginnt da, wo die unmittelbaren Wechselbeziehungen nur noch situativ gegeben oder gar blockiert sind.

3. die Bedeutung der Binnenfaktoren;
Kampferfahrung und Kampfgewohnheit,
kollektives Selbstvertrauen
für die Einsatzbereitschaft und damit den Kampfwert der
Truppe;
4. daß Vertrauen eine soziale Beziehung ist und das solda-
tische kollektive Selbstvertrauen auf erwarteten oder
getätigten Leistungen im Dienste der Selbsterhaltung des
Mannes und der Gemeinschaft beruht.

Sie weisen uns wiederum auf psychologische Symptome
mangelnder Kampfmoral hin, aus denen der militärische
Führer auf den Kampfwert einer Truppe schließen kann, wie

Nervosität,
Unsicherheit,
düstere Vorahnungen,
Pessimismus,
mangelnde Aufgeschlossenheit und Informationsbereit-
schaft «nach oben»,
mangelndes Selbstvertrauen und damit mangelnde Ein-
satzbereitschaft,
Fehlen des soldatischen Führertums. Passivität – Wahl
der Gefechtsstände – Standort der Kommandeure im
Gefecht,
Kontaktscheue mit dem Feind. «Tu mir nichts, ich tu dir
auch nichts.»

Das Vertrauen ist der Samen der Kampfmoral. Mißtrauen ist Untergang, ein Unkraut, das
man säen kann.

v. Schoenau



Uniform- und Sportstoffe höchster Qualität seit Jahrzehnten von der Tuchfabrik

Pfenninger & Cie. AG, Wädenswil