

Offensiv auf nicht offensive Weise I

Die frohe Botschaft mutig weitergeben

Tactics, Gregory Koukl

Heute beschäftigen wir uns mit der Frage, wie wir das Evangelium ganz praktisch weitergeben können. Wenn wir Gelegenheiten, das Evangelium weiterzugeben, nicht nutzen, haben wir sehr oft ein schlechtes Gewissen. Meistens ist es deshalb, weil in uns das Denken herrscht, dass wir unsere Freunde sofort bekehren müssen. Wenn es nicht passiert, sind wir entmutigt. Dieses Denken verändert sich, wenn uns bewusst wird, dass wir mit unseren Glaubensgeschwistern in einem Team spielen. Die Aufgabe des Einzelnen ist es, Samen zu säen. Wenn wir auf die Erntearbeit schauen, sehen wir Parallelen. Dort säen wir auch nicht an einem Tag und ernten am nächsten. Der Prozess braucht Zeit, denn der Boden muss vorbereitet werden, die Samen gepflanzt, die Wurzeln bewässert und dann, wenn die Zeit reif ist, kann die Frucht geerntet werden.

„Ich habe euch gesandt, zu ernten, woran ihr nicht gearbeitet habt“ (Johannes 4,35-38). Andere haben gearbeitet, gesät, gegossen. Diese Arbeiter haben alle keine Frucht gesehen. Nur die Erntearbeiter sehen hier die Frucht. Oft wollen wir ernten, obwohl die Frucht noch nicht reif ist. Wir versuchen mit aller Macht den Menschen das Evangelium einzutrichern und fügen dabei sogar teilweise Schaden hinzu. Wir müssen das Evangelium nicht in jedes Gespräch hineinpresse. Wenn die Tür zu bleibt, dann tritt dir Tür nicht ein. Nicht jeder ist bereit dafür. Doch wenn wir nicht über das Evangelium sprechen, worüber dann? Säe Samen! Jesus ist das perfekte Beispiel für beides. Jesus hat nicht in jedem Gespräch das Evangelium weitergegeben (Matthäus 7,6 f.). Trotzdem war er ein Gärtner. Und genauso sollen auch wir Gartenarbeit machen.

Wie machen wir das? Lege einen Stein in den Schuh deines Nächsten. Dieser soll ihn zum Nachdenken bringen. Gregory Koukl spricht in seinem Buch genau über solche Herangehensweisen. Sein Ziel in Gesprächen mit Ungläubigen ist es, seinem Gegenüber eine Frage zu stellen, die ihn zum Nachdenken bringt. Diese Sache soll ihn nicht los lassen und ihm einen Perspektivenwechsel anbieten. Das alles ist kein Ersatz für den souveränen Willen des Herrn und das Werk des Heiligen Geistes! Und trotzdem ist die Gartenarbeit oft essenziell.

Wir betrachten nun einige Beispielsgespräche, die uns zeigen, wie das Ganze praktisch aussehen kann.

Szenario 1

Person: Ich glaube nicht mehr an Gott. Das ist alles nicht rational. Und Beweise gibt es für das Ganze auch keine.

falsch: Gott kann niemand beweisen. Aber hier gibt es Argumente für Gott: Das kosmologische Argument, das moralische Argument usw.

antwort: Was genau findest du irrational? Welchen Gott genau lehnt du ab? Welche Art Beweis würdest du akzeptieren? Welche Argumente für Gott hast du dir angeschaut und was genau fandest du falsch daran?

Szenario 2

Person: Wie kann man so blöd sein und an eine Schöpfung glauben?

falsch: Wie kann man so blöd sein und nicht an die Schöpfung glauben? Kann ein Schneemann sich selbst bauen? Ein Buch sich selbst schreiben?

antworte: Wie glaubst du ist alles entstanden? etc.

Szenario 3

Person: Grundsätzlich sind alle Religionen gleich.

falsch: Es gibt nur zwei Arten von Religionen. Die Religion der Rettung durch einen selbst und die der Rettung durch Gnade.

antworte: Wie sehr hast du dich mit den Details der Religionen beschäftigt? Warum sollten die Ähnlichkeiten wichtiger sein als die Unterschiede? Was denkst du würde Jesus zu der Aussage sagen? (Tactics, Seiten: 52-55)

Oft fühlen wir uns sofort angegriffen, wenn wir Aussagen, wie die oben hören und wollen dem anderen etwas beweisen. Wir antworten überstürzt und ohne Feingefühl. Viel besser ist es, mit Fragen zu antworten. Wenn wir erst Informationen sammeln, mit denen wir arbeiten können, laufen wir nicht in die Falle, dem Gegenüber Worte in den Mund zu legen. Außerdem soll es ein Gespräch sein und keine Predigt. Das nimmt uns die Last ab! Das Fragestellen hilft uns auch, das Gespräch in die richtige Richtung zu lenken und es schafft uns die nötige Zeit, um unseren Nächsten Schritt zu bedenken.

Diese Herangehensweise finden wir auch bei Jesus. Der reiche Jüngling stellt Jesus eine Frage und anstatt sie direkt zu beantworten, stellt Jesus eine Gegenfrage (Matthäus 22,17-22). Als die Pharisäer ihn fragen ob es erlaubt ist, am Sabbat zu heilen, fragt Jesus sie, was sie denken. Ist es erlaubt Gutes oder Böses zu tun; das Leben zu retten oder zu töten? (Markus 3,1-6). Diese Herangehensweise nennt Koukl die *Columbo Taktik*. Das Fragen ist viel liebevoller! Die andere Person darf ihren Standpunkt erklären und verteidigen. Es zeigt, dass du Interesse an der Person und ihren Standpunkten hast. Wenn du im Fragemodus bleibst, befindest du dich in der Sicherheitszone. Und wir sollten uns nicht angegriffen fühlen, wenn wir Dinge hören, die gegen unseren Glauben gehen. Lasst uns die Gelegenheiten nutzen, um unseren Nächsten herausfordern.

Was meinst du damit?

Der erste Schritt in der Columbo Taktik ist es, zu fragen was die Person mit ihrer Aussage genau meint.

Beispielsgespräch

Person: Es ist doch eh alles ist relativ.

Antworte: Was meinst du damit? Was meinst du mit *alles*? Ist deine Aussage dann auch relativ?

In einem weiteren Beispiel aus dem Buch spricht Koukl mit einem jungen Mann, der nach einer Buchempfehlung über den Buddhismus fragt. Er möchte mehr darüber erfahren, um mit einem befreundeten Buddhisten über das Thema reden zu können. Koukls Antwort:

Ich sagte ihm, dass er kein Buch brauche. Stattdessen sagte ich, frag doch den Buddhisten selbst. Lad ihn auf einen Kaffee ein und lass ihn dir eine Einführung geben. Das wäre viel einfacher. Der junge Mann könnte die Einzelheiten der Überzeugungen seines Freundes erfahren und gleichzeitig würden sie eine Beziehung zueinander aufbauen (S.59).

Die Person, die gefragt wird, wird sich nicht angegriffen fühlen. Das ist der erste Schritt der Taktik. Über mehr musst du dir zuerst keine Gedanken machen. In unserer Gesellschaft ist es oft so, dass Menschen einfach leere Slogans übernehmen.

Alle Religionen sind gleich. Die Bibel ist von Menschen geschrieben worden und Menschen machen Fehler. Viele können ihre Meinungen oft nicht mal erläutern. Dadurch, dass du Fragen stellst, bringst du die Menschen dazu, über ihre Überzeugungen nachzudenken.

Außerdem kannst du Minen umgehen. Dinge, die sensibel für dein Gegenüber sind und die zum Nachteil für das Gespräch werden könnten. Wenn du einfach nur predigst und „dein Ding abziehst“, trittst du oft in Fettnäpfchen und die Person gegenüber blockt ab.

Wenn du Fragen gestellt hast und ihr zu einem Punkt gekommen seid, wo es nichts mehr zu fragen gibt, kannst du das Gespräch vertagen und es dir in Ruhe zu Hause nochmal durch den Kopf gehen lassen. Dann kannst du das Gespräch zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufnehmen, mit neuen, gut überlegten Fragen, die weiter herausfordern.

HORNUNGSKIRCHE
JUGEND