

Thesen und Tips zum Gespräch über den Glauben



(1) „Liebe ist das A und O...“

„...ohne sie wird niemand froh!“ - heißt es in einem Kinderlied. Wie wahr! Dem andern Wertschätzung zu vermitteln ist so elementar wichtig für ein gelingendes Gespräch. Ihn einfach als Gottes geliebten Menschen sehen lernen, als Menschen mit großartigen Perspektiven von Gott her (mehr als er selber weiß).

Ehrliches Interesse am andern schadet nie, eine gesunde Portion Neugier tut gut: „Ich möchte Dich kennenlernen!“. Und ihm möglichst ein ehrliches, positives Feedback geben: zu seinen besonderen Gaben, seinem Aussehen, seinen guten Argumente, seinem Charme oder Verhalten. Oft geschieht dies weniger durch Worte, eher nonverbal: wie ich jemand anblicke, ob ich jemand zugewandt bin, meine ganze Mimik, Gestik und Körperhaltung.

Immer wird es mein Gesprächspartner spüren, ob es mir wirklich um ihn geht - oder ob er nur der „Briefkasten“ für meine Message ist. Dem andern wirklich zu lieben und zu schätzen - das ist unterm Strich nicht machbar. Und doch ist diese innere Einstellung das „A und O“. Wir sollten ehrlich darum ringen und Gott bitten, uns diese Liebe zu schenken.

Konkretionen:

- * Fürbitte für Menschen (rede zunächst mehr mit Gott über einen Menschen, als mit dem Menschen über Gott)
- * Aufschreiben, was ich am andern positiv finde
- * (Hinter-)Gründe für sein Verhalten finden, Verständnis auch für seine „schwierigen Seiten“ gewinnen („Wenn ich dieses Elternhaus gehabt hätte...“), barmherzig werden.

(2) Zeuge sein mit Haut und Haaren.

Wer von dem redet, der alle Privilegien für uns aufgab, kann im Gespräch schlecht auftrumpfen. Er wird auf die Kraft der Wahrheit vertrauen, auch wenn er argumentativ baden geht. Wer von der leidenschaftlichen Zuwendung Gottes redet, kann schlecht zum Fenster raussehen, wenn der andre „dran“ ist und gerade antwortet. Er wird sich um ein Höchstmaß an Aufmerksamkeit und Hinhören bemühen. Wer von der freien Liebe Gottes redet, kann dies nicht rechthaberisch und dränglerisch tun. Wer vom Kreuz redet, davon, daß Gott das Letzte für uns gibt, kann das nicht als fromme Banalität andern vor die Füße werfen.

Sachebene (Inhalte) und Beziehungsebene (das Zwischenmenschliche) des Gesprächs müssen im Einklang sein. Inhalt und Form, verbale und nonverbale Signale sollen eine Einheit bilden. Sonst kommen die sprichwörtlichen „doppelten Botschaften“ beim Gesprächspartner an - mein nonverbales Verhalten streicht durch, was ich gerade zu sagen versuche.

Kommunikation ist mehr als das gesprochene Wort - sonst könnte ich auch eine Casette laufen lassen. Ich lege nicht nur Zeugnis ab - ich bin Zeuge mit Haut und Haaren.

Konkretion:

Wichtige Glaubenssätze in eine linke Spalte schreiben, in die rechte Spalte Konsequenzen für die Kommunikation mit andern.

(3) Aktives Hinhören: die Frage hinter den Fragen aufgreifen.

„Aktives Hinhören“ war eine große Stärke Jesu: Sehr oft reagierte er gar nicht auf die vordergründig gestellte Frage. Er hörte sozusagen zwischen den Zeilen, nahm die dahinterstehende Frage seines Gegenübers (Nikodemus, Frau am Jakobsbrunnen, Blinder am Teiche Bethesda) auf. Gerade aktives Hinhören signalisiert: ich möchte intensiver mit dir ins Gespräch kommen, weil du mir wichtig bist.

Konkretionen: Siehe Artikel „Zuhören lernen“.

(4) Ein persönliches Gespräch wird persönlich, wenn ich persönlich werde.

Aha. Nein, im Ernst - so lapidar das klingt, wir alle haben doch Angst, Persönliches von uns preiszugeben, unsre Gefühle, unsre Verwundungen, unsre Niederlagen. Das macht uns verletzlich, das könnte ausgenutzt werden.

Ein Gespräch wird persönlich, wenn wir von der Klischee-Ebene („nice to see you...“) und der Informationsebene (Erzählen, Klatsch und Tratsch) durchstoßen zu den tieferen Ebenen, wo es um Meinungen, Positionen, Statements geht („Ob mich der andre noch akzeptiert, wenn ich hier Stellung beziehe?“) und um Gefühle, Versagen, Defizite, innere Kämpfe.

Wer selber „den Rolladen hochzieht“, wird am ehesten auch einen Blick in das Leben eines andern tun dürfen. Das (ruhig auch humorvolle) Reden über die eigenen Schwächen, Zweifel und „Macken“ macht den Weg frei für den andern, ähnliches zu tun.

Das ist der Weg Christi: sich selber verletzlich zu machen, um so andre zu gewinnen.

Konkretion: Erwinnere Dich an ein kürzlich geführtes Gespräch. Was hätte es in diesem Gespräch bedeuten können, sich selber verletzlich zu machen, die eigenen Wunden zu zeigen?

(5) Keiner nimmt einen andern wirklich ernst - außer es ist eine Beziehung und Vertrauen gewachsen.

Nochmals zur Beziehungs- und Sachebene eines Gesprächs: die Sache kommt nur rüber, wenn die Beziehung stimmt. Vertrauen ist ein kostbares Gut, das schrittweise wächst. Wer das Vertrauen des andern erwirbt, baut an einer Brücke vom Ich zum Du. Über diese Brücke kann dann die Message an ihr Ziel gelangen: ich hab das Recht beim andern erworben, ernst genommen zu werden. Wenn er mich echt und vertrauenswürdig erlebt hat, wenn eine Beziehung entstanden ist, wird er meine Worte auch nicht einfach in den Wind schlagen. Je mehr Vertrauen da ist, desto intensiver wird er sich auch mit der „Sache“, die ich vertrete, auseinandersetzen.

Konkretionen: Siehe Artikel „To win the right to be heard“

(6) Keiner kommt als leerer Eimer

Das Evangelium ist für die wenigsten neu. Fast alle haben eine Vorgeschichte, haben Erfahrungen mit Kirche, Pfarrern, frommen Leuten. Manche auch mit der Bibel und bestimmten Glaubenssätzen. Es ist gut, wenn ich mir klarmache: Meine Vorgeschichte ist meist eine ganz andre als die meines Gesprächspartners. Will ich ihn dort abholen, wo er gerade steht, muß ich seine Vorgeschichte erfahren durch einfühlsames Zurückfragen. Ich kann auch seine Perspektive mal probeweise übernehmen, um zu verstehen, warum sie oder er so denkt. Erst dann kann ich mein Gegenüber von dieser Stelle aus ein Stück weiterführen durch Ermutigung, Anregung, freundliche Provokation.

Konkretion: Ich stelle mir eine oder zwei konkrete Personen vor. Weiß ich was und was weiß ich über ihre Vorgeschichte in Glaubensdingen?

(7) Gott redet durch mich zum andern - und durch den anderen zu mir

Viele Christen verstehen ein Glaubensgespräch als eine Einbahnstraße: ich übermittle dem andern das Evangelium. Punkt. Was soll der andre mir schon zu sagen haben? Das ist dann aber eher ein Monolog (ich bring dem andern meine Botschaft), der als Dialog getarnt ist. Ich darf ruhig auch erwarten, daß Gott mich durch den andern in Frage stellt, weiterbringt, verändert - das „Stückwerk“ meines Wissens (1. Kor. 13,9) durch mein Gegenüber um ein wichtiges Stück erweitert.

Es lohnt sich, die Geschichte von Petrus und dem Hauptmann Kornelius (Apg. 10) unter diesem Aspekt zu meditieren. Schnell wird uns dann deutlich: auch der „Missionar“ Petrus hat eine Menge zu lernen, geht aus der Begegnung verändert hervor - Gott ist ihm in dem „Heiden“ Kornelius begegnet.

Das Wort "Jünger" bedeutet wörtlich übersetzt "Schüler, Lernender". So sollten wir auch in den Augen von Nichtchristen dastehen: als Menschen, die lernen, auch von ihnen lernen möchten.

Konkretion: Wo haben mich Gespräche mit Skeptikern, Außenstehenden weitergebracht im Glauben? Was ist mir dabei aufgegangen?

(8) Wie wir die fromme Kurve kratzen

Manche versuchen immer am „Rad“ des Gesprächs zu drehen, um in den frommen Sektor (Sinn - Kirche - Religion) zu gelangen. Die andern Themen interessieren sie nicht wirklich, weil es dort ja nicht um das „Eigentliche“ geht. Keineswegs biblisch ist aber dieser Denkansatz, daß Glaube ein Sektor neben andern Lebensbereichen ist - diese „Abschiebung“ des Glaubens in einen Bereich abseits vom Alltag wird überall im Alten und Neuen Testament bekämpft.

Wenn Christus der Herr ist über unser ganzes Leben, dann ist er die Mitte, die Nabe des Rades. Dann wird er auch immer mehr alle Lebensbereiche (von der Politik bis zum Sex, von meiner Freizeit bis zum Geld) prägen. Heiligung nannte man das früher mal. Egal, bei welchem Thema ich einsteige - wenn das Gespräch an Tiefe gewinnt, werde ich beim Evangelium landen.

(Vorausgesetzt, mein Christsein ist nicht doch auf einen frommen Sektor begrenzt...!). Im Gespräch werde ich also nicht so sehr versuchen, am „Rad“ zu drehen. Mein Ziel wird sein, daß das Gespräch Tiefe gewinnt. Ich werde nach der Motivation für manches fragen, Stellung beziehen, auch meine eigenen Kämpfe und Schwierigkeiten offenlegen. Warum ich nicht in die Karibik fliege, sondern im Sommer lieber auf einer Freizeit mitarbeite, das kann dann der Einstieg in ein Gespräch sein über „letzte Dinge“.

Konkretion: Versuche an Hand eines Sektors in dem Diagramm den Weg von einem alltäglichen Gespräch zu einem zeugnishaften Bekenntnis dir vorzustellen.

(9) Wenn ich irgendwann mal ein „richtiger Christ“ bin, dann fang ich an, auch über den Glauben zu reden.

Viele meinen, ihr Leben müßte noch ein ganzes Stück „christlicher“ sein, bevor sie den Mund aufmachen dürften. Aber ist Christsein Moral? Ist es nicht gerade das nicht? Sondern: geliebt und begnadigt zu sein trotz meiner unzweifelhaft vorhandenen „Macken“. Alle biblischen Zeugen, von Mose bis zu den Jüngern und Paulus, sie hatten oft gewaltigen „Dreck am Stecken“. Sie waren keinen christlichen Helden - und trotzdem „unterwegs im Auftrag des Herrn“.

Andre wiederum denken: ich habe auf so viele Fragen selber noch keine Antwort, da bleib ich lieber in der „Deckung“. Aber: ich muß ja nicht argumentativ gewinnen - sondern nur Jesus bezeugen. Ich darf Antworten schuldig bleiben. Gerade das Gespräch mit Skeptikern wird meinen Glauben lebendig halten. Weil er angefragt wird, weil ich nachdenken und bei andern nachfragen muß. Es ist ein Wahn unserer Gesellschaft, daß wir meinen, nur auf vollkommene Systeme, die auf alle denkbaren Fragen Antworten bieten, könne gebaut werden mit dem eigenen Leben. Ich glaube ja nicht an ein schlüssiges Glaubenssystem, sondern an den Auferstandenen. Mein Wissen wird immer Stückwerk bleiben.

Konkretion: Welche Vollkommenheitsideale hindern mich, Zeuge zu sein?

(10) Steßfreies Bezeugen statt gestresstes Überzeugen wollen.

Überzeugenwollen verschließt, bezeugen macht neugierig. Wer mit Argumenten bearbeitet wird, fühlt sich schnell in die Ecke gedrängt, wehrt sich, schottet sich ab. Bezeugen heißt: den andern auf einen neuen Weg locken. Durch persönliches Bekenntnis, durch „Gedankenreger“. Die Evangelien sind voll von solchen „Gedankenregern“ Jesu: Geschichten mit offenem Schluß, Rätselworte, Sprüche mit Widerhaken. Es ist nicht unser Job, Menschen überzeugen zu müssen, sie sozusagen argumentativ in die Knie zu zwingen. Wir sollen und dürfen Christus bezeugen, zu einem Leben mit ihm verlocken, herausfordern. Aber auch nicht mehr: schließlich sollten wir nicht versuchen, dem Heiligen Geist die Arbeit abzunehmen...

Konkretion: Wo bin ich in einem Gespräch nicht weitergekommen, weil ich argumentativ gewinnen wollte (überzeugen), statt zu bezeugen?

*Reinhold Krebs
Landesreferent im Ev. Jugendwerk in Württemberg, Stuttgart*