

OS GUINNESS

NAR
REN
REDE

Die Wiederentdeckung christlicher
Überzeugungskunst





Os Guinness

Narrenrede

Die Wiederentdeckung christlicher Überzeugungskunst

Best.-Nr. 271967

ISBN 978-3-86353-967-2

Christliche Verlagsgesellschaft mbH

Am Güterbahnhof 26 | 35683 Dillenburg

info@cv-dillenburg.de

Best.-Nr. 180255

ISBN 978-3-85810-665-0

Missionswerk Mitternachtsruf

Ringwiesenstrasse 12a | CH-8600 Dübendorf

kontakt@mnr.ch

Titel des amerikanischen Originals:

Fool's Talk

Recovering the art of christian persuasion

Copyright © 2015 Os Guinness

Published by InterVarsity Press

P.O. Box 1400, Downers Grove, IL 60515-1426

ivpress.com

Wenn nicht anders angegeben, wurde folgende Bibelübersetzung verwendet:

Elberfelder Bibel 2006, © 2006 by SCM R.Brockhaus in der

SCM Verlagsgruppe GmbH Witten/Holzgerlingen.

Außerdem wurden verwendet: bibel.heute, Neue evangelistische Übersetzung,

© 2010 Karl-Heinz Vanheiden und Christliche Verlagsgesellschaft Dillenburg (NeÜ).

Darüber hinaus wurden verwendet: Einheitsübersetzung (EÜ), Menge (MENG),

Neue Genfer Übersetzung (NGÜ), Neues Leben. Die Bibel (NLB),

Schlachter 2000 (SLT), Zürcher Bibel (ZB).

1. Auflage

© 2025 Christliche Verlagsgesellschaft mbH

Übersetzung: Dr. Friedemann Lux

Satz und Umschlaggestaltung: Christliche Verlagsgesellschaft mbH

Umschlagmotiv: © Shutterstock.com/Liena10 (Narrenkappe);

© freepik.com (Hintergrund)

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

Wenn Sie Rechtschreib- oder Zeichensetzungsfehler entdeckt haben,
können Sie uns gern kontaktieren: info@cv-dillenburg.de

INHALT

Zur deutschen Ausgabe	15
<i>Einleitung</i>	
Die verlorene Kunst wiedergewinnen	21
<i>Kapitel 1</i>	
Kreativ überzeugen	29
<i>Kapitel 2</i>	
Der Köder des Teufels	41
<i>Kapitel 3</i>	
Die Verteidigung ruht niemals	67
<i>Kapitel 4</i>	
Der Weg des dritten Narren	87
<i>Kapitel 5</i>	
Anatomie des Unglaubens	113
<i>Kapitel 6</i>	
Den Spieß umdrehen	153
<i>Kapitel 7</i>	
Die Transzendenz-Zeichen aktivieren	187
<i>Kapitel 8</i>	
Die Mausefalle	211

<i>Kapitel 9</i>	
Die Kunst, immer recht zu behalten?	237
<i>Kapitel 10</i>	
Vorsicht, Bumerang!	261
<i>Kapitel 11</i>	
Küssende Judasse	293
<i>Kapitel 12</i>	
Wegbeschreibung	321
<i>Schluss</i>	
Der Weg der offenen Hand	355
Danke!	357
Namensregister	359
Sachregister	362
Bibelstellenindex	366
Stimmen zu <i>Narrenrede</i>	369
Endnoten	376



Kapitel 1

KREATIV ÜBERZEUGEN

Der schillernde und kontroverse Romanschriftsteller Norman Mailer wurde einmal zu einem Vortrag an der *University of California* in Berkeley eingeladen. Mailer war damals berüchtigt für seine sarkastischen Kommentare über die Frauenbewegung; er hatte öffentlich damit geprahlt, ein „chauvinistisches Schwein“ zu sein. Viele Studentinnen waren erbost über die Unverfrorenheit, mit der er seine Frauenfeindschaft zur Schau stellte – und darüber, dass die Universität ihn eingeladen hatte. Eine große Gruppe von Feministinnen beschloss, zu dem Vortrag zu kommen und Mailer so in die Mangel zu nehmen, dass er es bereuen würde, die Einladung angenommen zu haben. Für sie war er ein übler, schamloser Frauenfeind, den man gründlich in die Schranken weisen musste.

Nach übereinstimmenden Berichten vibrierte die Luft, als Mailer den Hörsaal betrat. Man hatte ihn vorgewarnt, dass die Feministinnen es auf ihn abgesehen hatten. Mailer ging festen Schrittes durch die Menge der Zuhörer, trat auf das Podium und verkündete, dass er Wichtiges zu sagen hatte, sodass die, die ihn ausbuhen wollten, das am besten gleich hinter sich brachten. Und er warf offen den Fehdehandschuh hin: „Alle in diesem Saal, die mich für ein chauvinistisches Schwein halten, bitte jetzt zischen und buhen!“

Wie auf Kommando begannen die Feministinnen laut zu zischen und ihn auszubuhnen. Das Spektakel wurde immer lauter und wollte kein Ende nehmen. Etliche Männerstimmen in dem Saal mischten sich mit höhnischen Zwischenrufen und einem Pfeifkonzert ein. Minutenlang war die Hölle los, aber irgendwann mussten sie

natürlich aufhören. Die Feministinnen konnten Mailer nicht ewig ausbuhen, und der Lärm legte sich wieder. Worauf Mailer zurück an das Mikrofon trat, seinen Blick über seine Zuhörer gleiten ließ, ein, zwei Sekunden schwieg und dann sagte: „Ach Mädels, ich mag euch, ihr seid so folgsam.“ (Um seine Worte etwas zu entschärfen.)

Einen Augenblick lang hielt der Saal den Atem an. Mailers Schachzug hätte vollends das Chaos auslösen können, aber er funktionierte. Die feindselige Spannung löste sich auf. Mailer hatte sich als cleverer Meister seiner Zuhörer erwiesen, und viele lachten und applaudierten. Wenn die Berichte stimmen, waren manche der feministischen Hardliner so perplex, dass sie auf Mailers Trick hereingefallen waren, dass sie ihm von da an in reumütigem Schweigen zuhörten.

Mailer stand dem christlichen Glauben natürlich genauso verachtungsvoll gegenüber wie den Frauen und wie jedem, der eine andere Meinung hatte als er, und seine Frauenfeindlichkeit ist durch nichts zu entschuldigen. Seine Arroganz gegenüber den Frauen, wie sie sich nicht zuletzt in der Chronik seiner sechs Ehen niederschlug, war Lichtjahre entfernt von den Lehren und dem Beispiel Jesu. Unser Herr hat Frauen immer mit einem Respekt behandelt, der zu seiner Zeit und zu allen Zeiten ein Licht in der Dunkelheit war. Aber wir, die wir Jesus nachfolgen, sollten eine Sache beachten: Während Mailers Borniertheit und die Substanz seiner Argumente so weit von Jesus entfernt waren, wie es nur möglich war, war der *Stil*, in dem er kommunizierte, Jesus näher als bei vielen von uns, die seine Jünger sind.

Was machte Mailer in jenem Hörsaal? Ich nenne es *kreative Überzeugungsarbeit* oder Umdenken durch Überraschung provozieren. *Er redete zu Menschen, die seiner Botschaft ablehnend gegenüberstanden, auf solch eine überraschende Weise, dass sie trotz ihrer Haltung verstanden, was er sagen wollte.*

Eine solch kreative Überzeugungskunst, die dem Vorbild Jesu und der Schrift folgt, ist etwas, was die heutige Kirche dringend braucht,

denn wir Christen des Westens leiden an einer eklatanten Schwäche, der wir uns ohne Wenn und Aber stellen müssen. Lassen Sie mich das Problem noch einmal formulieren: *Fast unser gesamtes Zeugnis und alle unsere Verkündigung als Christen geht davon aus, dass die Menschen dem, was wir ihnen zu sagen haben, wenn nicht als Bedürftige, dann doch wenigstens als Interessierte mit offenem Ohr gegenüberstehen. Doch die meisten haben weder Interesse noch ein offenes Ohr noch das Bedürfnis, uns zuzuhören. Tatsache ist, dass in vielen Ländern der hochentwickelten modernen Welt heute weniger Menschen für den christlichen Glauben offen sind als noch vor einer Generation. Viele stehen ihm sogar zunehmend ablehnend gegenüber, und diese Ablehnung ist so stark, wie es die Kirche im Westen seit Jahrhunderten nicht mehr erlebt hat.* Die Explosion des Pluralismus in den letzten fünfzig Jahren hat die Diversität in unserer Welt dramatisch ansteigen lassen, und die Intensivierung der Kulturkämpfe in vielen westlichen Ländern hat unsere Welt viel abweisender gegenüber unserem Glauben gemacht. Kurz: Die Öffentlichkeit in vielen unserer Nationen ist säkularer geworden, während die Privatsphäre immer vielfältiger wurde. Das Ergebnis ist, dass wir heute viele Sprachen beherrschen müssen, nicht nur die „fromme“, und dass wir Überzeugungsarbeit leisten müssen, wenn wir zu Ohren und Herzen reden, deren Grundeinstellung oft von Vorurteilen, Verachtung, Ungeduld und manchmal sogar von Zorn geprägt ist.

Sicher, jeder Mensch auf Gottes Erde erlebt Stunden, wo er offen, interessiert und bedürftig ist – und dann sollten wir vorbereitet, willens und fähig sein, ihn anzusprechen und ihm den Einen zu zeigen, der der Mittelpunkt und die Quelle von allem ist, was das Leben für uns sinnvoll und lohnend macht. Aber es gibt tiefe theologische Gründe dafür, dass die meisten Menschen oft kein Interesse und keine offenen Ohren haben, und es gibt historische und kulturelle Gründe, warum heute im Westen immer mehr Menschen zunehmend verschlossen, ablehnend oder gleichgültig gegenüber dem Christentum sind als noch zur Zeit unserer Großeltern. In der

Welt von heute werden wir wieder und wieder mit der Tatsache konfrontiert, dass die Welt, wie frühere Generationen sie kannten, vergangen ist, und zwar für immer.

Wer anderen eine Grube gräbt ...

Unser Vorbild für christliche Apologetik kann wohl kaum Norman Mailer mit seinen Vorurteilen sein, auch wenn er sie geschickt verteidigte. Betrachten wir also ein biblisches Beispiel für die Kunst des kreativen Überzeugens – die Geschichte des Propheten Micha, die wir in 1. Könige 22,1-28 finden. In einem nicht genauer bezeichneten Jahr in der Geschichte Israels nach der Teilung des Reiches begab sich König Joschafat von Juda von Jerusalem nach Samaria, um sich mit König Ahab von Israel, mit dem er verschwägert war, zu beraten. Es ging um ein Bündnis der beiden Reiche gegen die Aramäer, um ihnen ein umstrittenes Territorium wieder abzujagen. Die Frage, vor der der vereinigte Kriegsrat stand, war einfach: Sollten sie ein Bündnis schließen und mit ihren vereinigten Streitkräften gegen die Aramäer ziehen? Und würde dieses Unternehmen unter Gottes Segen stehen und siegreich sein?

Das logische Vorgehen war, die *Hofpropheten* in Samaria zu konsultieren, um sich so der Unterstützung Gottes zu vergewissern. Zu was hat man schließlich Geistliche, wenn Konflikte kommen? Wozu ist ein Bischof da, wenn nicht, um im Krieg die Waffen zu segnen? In unserem Beispiel machten die Hofpropheten ihren Job; einstimmig äußerten sie eine Meinung, die zufällig genau das war, was die beiden Könige hören wollten. Alle 400 erklärten: „Greift an, und ihr werdet siegen!“ Einige der Propheten – sie wären der Stolz moderner Kommunikationsspezialisten gewesen – unterstrichen die Botschaft mit geeignetem Anschauungsmaterial. Einer, ein gewisser Zedekia, stieß eiserne Stierhörner in die Luft, um zu zeigen, wie die beiden Könige den Feind durchbohren und in die Flucht schlagen würden.

Es muss ein beeindruckendes Spektakel gewesen sein, und es verfehlte seine Wirkung auf die beiden königlichen Häupter nicht. Aber aus irgendeinem Grunde war König Joschafat (der im Gegensatz zu Ahab dem Gott Israels treu war) nicht zufrieden mit diesem einstimmigen Votum von Ahabs Hofpropheten, und er fragte seinen Verbündeten, ob er nicht noch andere Propheten hatte, die man befragen konnte.

„Doch“, erwiderte Ahab, „einen hätte ich noch, aber der prophezeit mir immer nur Schlimmes.“

Ein erster Minuspunkt für Micha: Er äußert sich immer negativ über Ahab. Aber gut, Ahab schickt einen Boten los, um Micha holen zu lassen. Dessen Punktstand verschlechtert sich rasch weiter. Der Bote sagt ihm: „Alle anderen Propheten haben den Sieg vorhergesagt; sieh zu, dass du das Gleiche sagst.“ Micha wird also vor den Kriegsrat geholt, wo er alle anderen Propheten gegen sich hat, und bekommt die strikte Anweisung, sich ihrer Meinung anzuschließen – kurz: falsch zu prophezeien.

Kaum zu glauben, aber genau dies tut Micha. Dem Boten, der ihn holte, hatte er noch gesagt: „So wahr der HERR lebt, ich werde nur das reden, was er mir sagt!“ Aber als er dann vor den Königen steht, plappert er (vielleicht, weil Gott ihn angewiesen hat, falsch zu prophezeien, wie er dies früher schon bei anderen Propheten Israels getan hatte) das nach, was die anderen gesagt haben: „Greift an, und ihr werdet siegen!“

Jetzt ist es an Ahab, misstrauisch zu werden. War das möglich – dass Micha der gleichen Meinung war wie seine Hofpropheten? Sandte Micha unterschwellige Signale aus, dass er es nicht ernst meinte? War seine Antwort so anders als das, was er normalerweise sagte, sodass in Ahab die Warnlichter blinkten? Oder hatte Ahab den Eindruck, dass Micha schon die Wahrheit sagte, aber einen wichtigen Teil der Antwort ausließ, der alles ändern würde – z. B., dass die vereinten Streitkräfte siegen, aber einer

der Könige – vielleicht sogar Ahab selbst – in der Schlacht fallen würde?

Was auch immer Ahab dachte, er fiel Micha ins Wort, bevor dieser fertig war. Mit einer Donnerstimme, deren offensichtliche Heuchelei allen Anwesenden komisch vorgekommen sein muss, tönte er: „Wie oft muss ich dich beschwören, dass du mir nichts sagen sollst als die nackte Wahrheit im Namen des HERRN?“

Michas Antwort? „Ich sah ganz Israel auf den Bergen zerstreut, wie Schafe, die keinen Hirten haben.“ Im Klartext: „Die Wahrheit, eure Majestät, ist, dass euer Volk führerlos werden wird, weil ihr sterben werdet.“

Diese Worte müssen ein Schock für Ahab gewesen sein. Er war Micha genauso ahnungslos ins Messer gelaufen wie die Feministinnen Norman Mailer. Sicher, der König war genauso wenig bereit, auf Micha zu hören, wie die Feministinnen auf Mailer, aber er fiel in die Grube, die er selbst gegraben hatte. Er hatte das Wort Gottes hören wollen und hatte es bekommen, geradeheraus und unverblümt. Auf sein eigenes Drängen hin stand er jetzt vor einer wahren Prophezeiung, die als Antwort auf die falschen Prophezeiungen ausgesprochen worden und aktenkundig war. Die Wahrheit hatte zur Macht gesprochen. Ahab konnte gern seinen Plan ausführen und tun, was er schon die ganze Zeit hatte tun wollen, aber von diesem Augenblick an hatte er keine Entschuldigung mehr, und es war *sein* Leben, das auf dem Spiel stand, wenn das Gotteswort des Propheten sich erfüllte.

Du hast dir selbst das Urteil gesprochen

Nehmen wir ein anderes Beispiel aus den alttestamentlichen Propheten (1Kö 20,26-43), diesmal in Form einer Zeichenhandlung. Es liegt zeitlich etwas früher, und auch hier musste König Ahab Worte hinnehmen, die ihn wie ein Faustschlag trafen. Diesmal war er die Zielscheibe eines ebenso massiven wie arroganten Feldzugs

gewesen, den König Ben-Hadad von Aram (Syrien) zusammen mit 32 Vasallenkönigen gegen Samaria führte (vgl. 1Kö 20,1). Gott hatte Israel in seiner Gnade bewahrt, aber ein selbstzufriedener Ahab, der den Sieg seinem eigenen Können zuschrieb, verschonte das Leben seines königlichen Feindes. Worauf ihn alsbald einer von Israels Propheten in einer bizarren, aber dramatischen Szene zur Rechenschaft zog.

Der namentlich nicht genannte Prophet, der als Gottes Bote auserkoren war, bat einen anderen Propheten, ihn zu schlagen und am Kopf zu verletzen. Daraufhin ging er dorthin, wo der König Ahab aus dem Krieg zurückkehren würde, und wartete auf ihn, den Kopf so verbunden, dass man ihn nicht erkennen konnte. Als der König kam und ihn fragte, woher er die Wunde hatte, erzählte er ihm eine Geschichte, die frei erfunden war, aber so kurz nach der Schlacht glaubwürdig klang. Mitten im Kampfgetümmel, so sagte er, hatte jemand einen Gefangenen zu ihm gebracht und ihm befohlen, ihn gut zu bewachen; sollte er entkommen, würde ihn das entweder sein Leben oder ein ganzes Talent Silber kosten.

Leider – so der verkleidete Prophet weiter – gelang es dem Gefangenen tatsächlich, zu entkommen. Worauf Ahab, abgebrüht wie immer, prompt kommentierte: „Damit hast du dir selbst das Urteil gesprochen!“ (V. 40; ZB). Worauf der Prophet sich schwungvoll den Verband abriss, sodass der König sehen konnte, wer er war: einer seiner eigenen Propheten. Und er sagte dem verduztten Ahab: „So spricht der HERR: Weil du den Mann, dessen Tod ich befohlen hatte, hast laufen lassen, sollst du mit deinem Leben für seines einstehen und mit deinem Volk für sein Volk!“

In der Tat: „Du hast dir selbst das Urteil gesprochen.“ Vor den Augen seiner lautstark feiernden Leibwächter und seiner kriecherischen Höflinge war Ahab auch hier in eine Grube gefallen, die er selbst gegraben hatte. Der Auftritt des Propheten war viel effektiver als eine lange Bußpredigt. Das Wort Gottes wurde vor der

Öffentlichkeit ausgesprochen, und der König selbst hatte aus freien Stücken die Rolle seines eigenen Richters übernommen.

Kreuzförmig und kreuzzentriert

Diese beiden Geschichten sind nur zwei aus einer ganzen Reihe von Beispielen, die wir in der Bibel finden. Diesen Ansatz, den sie illustrieren, hat am brilliantesten Jesus selbst demonstriert, wie wir noch sehen werden. Es liegt noch einiges mehr hinter diesen Geschichten, und wir werden uns noch damit beschäftigen. Aber ihr Herzstück ist eine brillante Art des kreativen Überzeugens – wir könnten es „prophetisches Überzeugen“ nennen –, und hinter ihnen liegt ein tiefes Wissen, warum diese Art zu überzeugen notwendig ist und wie sie funktioniert. Zusammen stehen diese Episoden für ein Modell des christlichen Überzeugens, das eine Überzeugungskunst wiederbelebt, die sich bereits in biblischer Zeit bewährte und die viele Jahrhunderte der Geschichte des Christentums geprägt hat, aber die heute weitgehend in Vergessenheit geraten ist. Niemand, der die Bibel sorgfältig liest oder über seine eigenen Versuche, anderen das Evangelium von Jesus zu bringen, nachdenkt, kommt an dem offensichtlichen Fazit vorbei: *Es gibt nur allzu viele Menschen, die das, was wir zu sagen haben, nicht glauben, ja, oft noch nicht einmal hören wollen, und unsere Aufgabe ist es, ihnen zu helfen, es trotzdem zu sehen.*

Diese verlorene Kunst des christlichen Überzeugens steht in krassem Gegensatz zu vielen heutigen christlichen Vermittlungsmethoden im Westen, die allzu prosaisch, eindimensional und ineffektiv sind. Eine Wiederentdeckung dieser Kunst ist gleich eine doppelte praktische Hilfe. Erstens zeigt sie uns einen Weg hinaus aus der traurigen Sackgasse, in der ein Großteil der heutigen christlichen Kommunikation gelandet ist. Wenn die Menschen sich nicht für das interessieren, was wir zu sagen haben, wenn sie mit Feindseligkeit, Vorurteilen, Gleichgültigkeit oder Blasiertheit reagieren,

verstummen wir oft und wissen nicht, was wir noch machen sollen. Doch in solchen Situationen gibt es einen besseren Weg, was dann auch bedeutet, dass *wir es nirgends und nie mit Menschen zu tun haben, mit denen wir nicht konstruktiv reden können*. Es gibt einen wichtigen Grund, warum solche Überzeugungsarbeit nicht immer erfolgreich ist, ja, nicht immer erfolgreich sein kann, aber sie ist eine Art, Probleme anzusprechen, die die Menschen dazu bewegt, sich der Wahrheit und ihrem eigenen Gewissen zu stellen, sodass sie keine Entschuldigung mehr haben.

Und zweitens spornt diese verlorene Kunst uns an, unserer Kommunikation ein schärferes christliches Profil zu geben. Auch wenn viele Christen heute einen anderen Eindruck erwecken – christliche Kommunikation bedeutet nicht, den christlichen Glauben mit den Mitteln rüberzubringen, die uns gerade nützlich und vielversprechend erscheinen. „Mach halt das, was funktioniert“ ist eine naive moderne Herangehensweise, die schon manche christliche Botschaft in die Falle gekonnt vorgetragener schöner Worte oder gemurmelter Hilflosigkeiten gelockt hat. Im Gegensatz dazu ist christliche Kommunikation eine Weitergabe des Evangeliums, die von unserem Verständnis von Gottes Reden in Christus geprägt wird; so wie Gottes Reden in Christus von *seinem* Verständnis des Zustands unserer Herzen geprägt ist, den Gott im Evangelium anspricht.

Einfach ausgedrückt: *Wie Gott sah, so sandte er, und wie Gott gesandt hat, so geben wir es auch weiter*. Gott sah unsere Sünde und sandte seinen Sohn, und weil er uns den Sohn gesandt hat, geben wir unseren Glauben an andere Menschen weiter. Um wirklich christuszentriert zu sein, muss unsere christliche Überzeugungsarbeit deutlich mehr sein als Argumente über Beweise oder ein Duell der Weltanschauungen. Es gibt eine *Kunst* des Plädoyers für die Wahrheit – eine Kunst, die den Wahrheiten des christlichen Glaubens selbst verpflichtet sein sollte und daher sowohl von einem

christlichen Wahrheitsverständnis geprägt sein muss als auch von konkreten Einzelwahrheiten des Glaubens.

Dies bedeutet wohlgermerkt nicht, wie manche heute behaupten, dass wir einfach das Evangelium predigen und gar nicht mehr versuchen, die Menschen zu überzeugen; wir dürfen Verkündigung und Überzeugungsarbeit nie trennen. Sondern es bedeutet, dass das Plädoyer für den Glauben immer unabhängig sein muss. Es muss stets sich selbst treu bleiben und entscheidend geprägt sein von den großen Wahrheiten der Bibel, vor allem aber von fünf zentralen Wahrheiten des Glaubens: der Schöpfung, dem Sündenfall, der Menschwerdung Gottes, dem Kreuz Jesu und dem Geist Gottes.

Getreu dem biblischen Verständnis der *Schöpfung* muss christliche Überzeugungsarbeit immer von der Vernunftfähigkeit des Menschen ausgehen und vom Stellenwert des menschlichen Herzens.

Getreu dem biblischen Verständnis des *Sündenfalls* muss christliche Überzeugungsarbeit stets die Beschaffenheit des ungläubigen Herzens in seiner Ablehnung Gottes berücksichtigen.

Getreu der *Menschwerdung Gottes* hat christliche Überzeugungsarbeit primär von Person zu Person und im direkten Gegenüber zu geschehen, und nicht als Austausch von Argumenten und Formeln oder im Wettstreit der Medien und Methoden.

Getreu dem *Kreuz Jesu* muss christliche Überzeugungsarbeit in seiner Art kreuzgemäß sein, so wie seine Botschaft kreuzzentriert ist – was übrigens, wie wir noch sehen werden, hinter dem Titel dieses Buches steht: *Narrenrede*.

Und getreu dem *Heiligen Geist* muss sich christliche Überzeugungskunst stets bewusst sein und auch zum Ausdruck bringen, dass die entscheidende Macht bei Gott liegt und nicht bei uns. Denn Gott ist sein eigener Anwalt, sein wichtigster Apologet und der, der die Welt auffordert, „ihren Fall darzulegen“. Und wie Jesus uns selbst sagt, ist letztlich sein Geist, der Geist der Wahrheit, derjenige, der überzeugt und überführt.

Ist es möglich, ja, ist es legitim, die gute Nachricht von Jesus mit Methoden zu verteidigen, die von dieser guten Nachricht komplett losgelöst und daher „neutral“ gegenüber Christen und Nichtchristen sind? Eindeutig nein. Ich behaupte, dass es niemanden gibt, wie fern vom Evangelium und wie ablehnend er auch sein mag, mit dem wir nicht reden können. Dies ist deswegen so, weil wir auf die charakteristischen Wahrheiten des Evangeliums selbst setzen können. Damit ist unser Ansatz frei und unabhängig in dem Sinne, dass er spezifisch christlich ist und eben *nicht* neutral gegenüber Glauben und Unglauben. Diese Sichtweise der Verteidigung des christlichen Glaubens als der „Kunst der christlichen Treue und (letzten) Wahrheit“ ist das Herz der verlorenen Kunst des Überzeugens, die wir uns in diesem Buch anschauen werden.

Für die ersten christlichen Apologeten zur Zeit des Römischen Reiches bestand die Herausforderung darin, eine Botschaft unter die Leute zu bringen, die so neu war, dass sie fremd in ihren Ohren klang, und sodann zu zeigen, was diese Botschaft für die Antike und ihre geschulten und selbstbewussten Denker bedeutete. In der heutigen, postmodernen Welt dagegen lautet die Aufgabe typischerweise so: Wie schaffe ich es, die Menschen an etwas zu erinnern, das ihnen so geläufig ist, dass sie es bereits vergessen haben und gleichzeitig davon überzeugt sind, dass sie es nicht mehr wollen?

Anders ausgedrückt: Unsere heutige westliche Gesellschaft ist im Allgemeinen nachchristlich und nicht vorchristlich und eher pluralistisch als säkular, was eine ganz andere – und schwierigere – Ausgangslage ist als die im alten Rom. Aber diese allgemeine Konstellation zählt relativ wenig, wenn wir es mit Individuen zu tun haben. Der Kontext, dem der christliche Apologet gegenübersteht, wird immer von Person zu Person, von Zeitalter zu Zeitalter und von Land zu Land unterschiedlich sein. Aber egal, in welcher Zeit und in welchem Teil der Welt wir als Christen leben, wir sind immer Menschen, die Jesus nachfolgen und deren größte Freude es

ist, ihn selbst zu kennen und andere mit ihm bekannt zu machen. Und so ist die Kunst der christlichen Überzeugungsarbeit ein unaussprechliches Vorrecht, eine große Aufgabe und eine anspruchsvolle Lektion, die neu zu lernen sich lohnt.



Kapitel 2

DER KÖDER DES TEUFELS

An unserem Kühlschrank zu Hause prangt ein kleiner Magnet, der eine Schafherde zeigt, die eine schmale Straße entlangzieht. Darunter steht: „Rushhour in Irland“. Der Magnet erinnert mich an die Geschichte eines spanischen Professors, der den Westen Irlands besuchte, wo das Zeitgefühl früher am allgermütlichsten war. Er kam mit einem alten Mann ins Gespräch, der stundenlang draußen vor einer Kneipe saß. Er fragte ihn, ob es im Irischen ein Äquivalent für das spanische Wort *mañana* („morgen“) gab.

Der alte Ire dachte lange nach, dann antwortete er: „Nein, so ein dringendes Wort haben wir nicht.“

Nun ja, das war einmal. Mittlerweile ist Irland Europas „keltischer Tiger“ geworden und fängt an, den Zeitdruck der fortgeschrittenen Moderne zu spüren, den wir fast alle kennen. In unserer modernen 24/7-Welt sagen wir nicht zufällig, dass es gerade 5, 6 oder 7 Uhr ist. Wir teilen unsere Zeit buchstäblich nach dem Ziffernblatt der Uhr ein und nicht mehr nach dem Sonnenstand, den Jahreszeiten, den Vögeln oder Bienen. Wir sind erstens Untertanen der Uhrzeit unserer industrialisierten Welt und zweitens der elektronischen Zeit und des „Lebens mit Lichtgeschwindigkeit“. Wir sind alle vertraut mit den Verrücktheiten eines Lebens, in dem alles schnell zu gehen hat. Soziologen sprechen von dem „Leben auf der Überholspur“, Psychologen von der „Hurry Sickness“ („Hetzkrankheit“, einer Vorstufe zum Burnout) und Geschäftsleute vom „Turbokapitalismus“. Aus dem Überleben des Stärkeren ist das Überleben des Schnelleren geworden. Wie es in einem Sprichwort aus Kenia heißt: „Die Europäer haben Armbanduhren, die Afrikaner haben Zeit.“