

## Der »Verkaufsabschluss«

Nun kommen wir zum Schluss. Beinahe.

So muss unser Evangelisieren aussehen: Auftrag und Methodik müssen von Gott gegeben sein; bei Botschaft und Motivation muss Gott im Mittelpunkt stehen. Wir alle sollten evangelisieren. Beim Evangelisieren geht es nicht um all die anderen Dinge, die wir betrachtet haben. Es bedeutet, die Gute Nachricht von Jesus zu verbreiten, und zwar ehrlich, eindringlich und freudig, indem man die Bibel benutzt, mit seinem Lebenswandel dahintersteht, betet und all dies tut, damit Gott verherrlicht wird.

Ich erinnere mich an ein Büchlein namens *Soul-winning Made Easy* (»Seelengewinnen leichtgemacht«) von C. S. Lovett, das ich einmal las. Darin entwirft Lovett einen »Plan zum Seelengewinnen«, wie er es nennt, der auf zeitgemäßen Verkaufstechniken beruht. Er sagt: »Du hast das Kommando«, und spricht dabei von Christen, als seien sie Verkäufer.

Fast ebenso kann ein geübter Seelengewinner seinen potentiellen Kunden dazu bringen, sich für Christus zu entscheiden. Es gibt keine neutrale Zone, wenn er sicher und geschickt auf die Errettung zu sprechen kommt. Dies wird dadurch möglich, dass er das Gespräch führt. Er weiß genau, was er in jeder Phase des Gesprächs sagen wird, und kann sogar die Erwiderungen seines potentiellen Kunden vorwegnehmen. Er ist fähig, das Gespräch auf das Hauptthema zu konzentrieren und zu verhindern, dass man auf andere Themen abweicht. Die gezielte Gesprächsführung ist etwas Neues beim Evangelisieren und stellt einen echten Durchbruch für das Seelengewinnen dar.<sup>31</sup>

Anschließend belehrt Lovett den ernsthaften Christen über verschiedene nötige Mittel und erteilt ein paar hilfreiche Ratschläge wie: »Sieh zu, dass du mit deinem Kunden alleine bist.«<sup>32</sup> An einer Stelle lehrt er, wie man zur Entscheidung drängen kann. Er schreibt: »Lege deine Hand fest auf seine Schulter (oder auf den Arm), und sage dabei in einem halbwegs befehlenden Tonfall zu ihm: »Neige deinen Kopf mit mir zum Gebet.« Beachte: Du darfst ihn dabei nicht direkt ansehen, sondern du musst zuerst selber deinen Kopf neigen. Aus dem Augenwinkel wirst du zunächst sehen, wie er zögert. Wenn sein Widerstand dann nachlässt, wird er seinen Kopf neigen. Du wirst mit deiner Hand auf seiner Schulter spüren, wenn er sich entspannt und sein Herz nachgibt. Dass du deinen Kopf zuerst neigst, erzeugt einen hervorragenden psychologischen Druck.«<sup>33</sup>

Hervorragenden psychologischen Druck. Psychologischen Druck. Druck. Wie viele Gemeinden sind heutzutage voller Menschen, die psychologisch unter Druck gesetzt wurden, sich aber nie wirklich bekehrt haben?

In meiner Gemeinde in Washington war eines Sonntags ein Besucher, der nach dem Gottesdienst am Ausgang auf mich zukam. Er wollte mir sagen, dass ihm die Botschaft gefallen hatte. Ich freute mich über den Zuspruch. Nachdem er mir gesagt hatte, dass die Predigt in vielerlei Hinsicht gut war, nannte er sie die »vielleicht beste Verkaufstaktik, die ich je gehört habe.« »Und«, fügte er hinzu, »das soll etwas heißen, denn damit verdiene ich meinen Lebensunterhalt. Ich bin Verkäufer.«

An dieser Stelle versuchte ich den Kommentar freundlich anzunehmen, täuschte eine gewisse fromme Demut vor und begann währenddessen das Kompliment zu genießen wie ein Hund, der auf einem zugeworfenen Knochen herumkaut.

»Aber«, fuhr er fort, »ich habe *einen* Kritikpunkt.«

»Welchen?« fragte ich und war wirklich neugierig.

»Sie haben den Verkauf nicht abgeschlossen!« Diese Bemerkung wirkte, als ob ein Erwachsener ein Kind aus seinen Tagträumen gerissen hätte. Ich war plötzlich hellwach. Ich erkannte, dass er eine völlig andere Sichtweise vom Evangelium und vom Evangelisieren hatte, und die wurde in dieser einen Bemerkung deutlich.

Wir müssen wissen, welche Art von Verkäufen wir abzuschließen imstande sind und welche nicht. Die Erlösung einer ewigen Seele ist ein »Verkauf«, den wir aus eigener Kraft nicht zum Abschluss bringen können. Das müssen wir wissen, und zwar nicht, damit wir das Evangelium nicht verkündigen, sondern damit wir auf keinen Fall ein Evangelium predigen, dessen Inhalt davon bestimmt wird, welche Reaktion wir letztlich erhalten wollen!

Dieser letzte Satz ist so wichtig, dass ich ihn wiederholen will. Wir müssen wissen, welche Art von Verkäufen wir abzuschließen imstande sind und welche nicht – und zwar nicht, damit wir das Evangelium nicht verkündigen, sondern damit wir auf keinen Fall ein Evangelium predigen, dessen Inhalt davon bestimmt wird, welche Reaktion wir letztlich erhalten wollen!

Gestern Abend las ich einen Aufsatz des verstorbenen liberalen Theologen Paul Tillich.<sup>34</sup> Er behauptet, das Christentum besitze kraftvolle Symbole (Schöpfung, Sündenfall, Menschwerdung Christi, Errettung, Himmel), die ihren aktuellen Lebensbezug verlören, wenn man sie wörtlich nehme. Mein lieber Verkäufer klang wie ein moderner Jünger Tillichs: »Du kannst den Verkauf abschließen. Wenn du keine Reaktion bekommst, dann ändere die Art, wie du die Botschaft präsentierst, bis du eine Reaktion bekommst und den Verkauf abschließen kannst.« Das grenzt gefährlich nahe daran, die Botschaft inhaltlich zu verändern.<sup>35</sup>

Du und ich sind nicht dazu berufen, unsere ganze Kraft dafür einzusetzen, um einen Sünder zu überführen und zu verändern, während Gott als zurückhaltender Gentleman im Hintergrund steht und still abwartet, dass ein geistlich Toter, der sein erklärter Feind ist, Gott in sein Herz einlädt. Vielmehr müssen wir beschließen, das Evangelium wie ein Gentleman zu verkündigen, indem wir Überzeugungsarbeit leisten und uns dessen bewusst sind, dass wir bei niemandem die Wiedergeburt bewirken können. Dann treten wir in den Hintergrund, während Gott alle seine Macht benutzt, den Sünder zu überführen und zu verändern. Dann werden wir klar erkennen, wer denn wirklich Tote zum Leben erwecken kann. Obwohl er uns dazu gebrauchen will, sind nicht wir diejenigen, die es tatsächlich bewirken.

Gott kann jeden gebrauchen, und genau das tut er gerne, um sich zu verherrlichen. Er gebrauchte Mose, den Stotterer, um dem mächtigsten König der Welt entgegenzutreten und seinem Volk das Gesetz Gottes zu geben. Gott gebrauchte Paulus, den jüdischen Nationalisten, um die Heiden zu erreichen.

Eine Gruppe Gottloser, die sich selbst »Höllengeheißer-Klub« nannte, hetzte gegen George Whitefield, den bedeutenden Evangelisten des 18. Jahrhunderts. Sie machten sich über seine Arbeit lustig und verspotteten ihn. Einmal ahmte einer von ihnen namens Thorpe eine Predigt Whitefields vor seinen Kumpanen nach. Mit meisterhafter Präzision imitierte er perfekt Whitefields Stimme und Mimik. Plötzlich war Thorpe selbst davon so getroffen, dass er sich hinsetzte und sich auf der Stelle bekehrte.<sup>36</sup>

Das Evangelium ist Gottes Kraft, und Gott hat sich darauf festgelegt, diese Gute Nachricht zu benutzen, indem wir sie unter allen Stämmen, Sprachen, Völkern und Nationen auf der Erde verbreiten.

Manchmal wird der Vorwurf laut: »Wenn du an die Erwählung glaubst, kannst du nicht evangelisieren.« Warum haben dann viele der berühmtesten Evangelisten der Kirchengeschichte geglaubt, dass die Errettung aufgrund der Gnadenwahl Gottes geschieht? Hat das den evangelistischen Eifer eines Whitefield, Edwards, Carey, Judson, Spurgeon, Lloyd-Jones, D. James Kennedy oder R. C. Sproul gedämpft?

Ich fürchte, es ist genau umgekehrt: Wenn du *nicht* glaubst, dass das Evangelium die Gute Nachricht vom Handeln Gottes ist (der Vater erwählt, der Sohn stirbt, der Geist zieht); wenn du *nicht* glaubst, dass Bekehrung lediglich unsere Reaktion darauf ist, dass Gott uns die Gnadengaben der Umkehr und des Glaubens schenkt; wenn du *nicht* glaubst, dass Evangelisieren unser schlichtes, treues Weitersagen der Guten Nachricht unter Gebet ist, dann wirst du vielmehr dem Missionsauftrag der Gemeinde schaden, indem du falsche Bekehrte produzierst. Wenn du denkst, dass es beim Evangelium nur darum geht, was wir tun können, dass es uns überlassen bleibt, ob wir danach leben, und dass man sich bekehren kann, wann immer man will, dann fürchte ich, dass Evangelisieren deiner Meinung nach nicht mehr ist als ein Verkaufsgespräch, bei dem der

Kunde zu einer Unterschrift überredet werden soll. Das geschieht durch das Nachsprechen eines Gebets, und anschließend versichert man ihm, dass er nun stolzer Eigentümer des Heils sei.

Aber beim Evangelisieren geht es sich nicht bloß darum, dass wir fähig sein sollen, unsere religiöse Ware zu verhökern. Es kann manchmal eine sehr schmerzhaft Entmutigung sein, wenn wir die beste Nachricht weitersagen und die einzige Reaktion darauf ist, dass man sie für unwichtig oder unglaublich hält. Doch hierbei müssen wir bedenken, dass unsere Aufgabe einfach nur ist, die Botschaft zu verbreiten; Gott wird das Wachstum schenken.

Ich bete dafür, dass wir erleben mögen, wie eine falsche, oberflächliche Sichtweise von Evangelisation ihr Ende findet, aufgrund derer man versucht, Menschen zu bewegen, »Ja« zu einer Frage zu sagen oder eine einmalige Entscheidung zu treffen. David Wells sagte dazu kürzlich: »Wir leben in einer Zeit, in der es sehr leicht ist, Bekehrte zu machen, aber sehr schwer, Jünger zu machen.« Natürlich sind solche Bekehrte, die keine Jünger sind, keine echten Bekehrte. Darum möchten wir erleben, dass mit diesen bösen Früchten falscher Evangelisation bald vorbei sein möge:

- weltlich gesinnte Menschen verspüren Heilsgewissheit, weil sie einmal eine Entscheidung getroffen haben;
- wahre Erweckung wird durch unsere selbstfabrizierten und fahrplanmäßigen Veranstaltungen verdrängt, die wir beschönigend »Erweckungen« nennen (als ob wir bestimmen könnten, wo und wann der Geist Gottes wehen soll!);
- die Zahl der Gemeindemitglieder ist deutlich größer als die Zahl derer, die in der Gemeinde aktiv sind;
- Trägheit in unserem eigenen Leben, wie z. B. dass wir den Auftrag zur Verkündigung des Evangeliums ignorieren, den Aufruf, die Gute Nachricht weiterzugeben. Wir wollen erleben, dass diese lähmende, tödliche Gleichgültigkeit gegenüber der herrlichen Berufung, die Gute Nachricht zu verkünden, ihr Ende finden wird.

Wir wollen erleben, dass wir uns dem großen Vorrecht hingeben und uns daran erfreuen, die Gute Nachricht von Christus einer

verlorenen und sterbenden Welt um uns herum weiterzusagen. Nur weil jemand anders – der Herr Jesus Christus – so treu war, kann überhaupt jemand gerettet werden.

Bete, dass Gott dich als treuen Boten der Guten Nachricht gebrauchen möge. Bete, dass du erleben mögest, wie andere vor Gottes gerechter Strafe für ihre Sünden gerettet werden, weil sie die Gute Nachricht von Christi stellvertretendem Tod annehmen. Und sollte Gott in seiner unerforschlichen Souveränität bestimmt haben, dass unsere Zuhörer die Botschaft jetzt nicht annehmen, dann möge es nicht daran liegen, dass wir unseren Auftrag versäumt haben, seine Gnade in Christus jedem Geschöpf zu verkündigen, das nach seinem Bild geschaffen ist.

An dieser Guten Nachricht von Jesus Christus entscheidet sich alles. Solange du das nicht erkennst, kann ich dir in Sachen Evangelisation nicht weiterhelfen. Evangelisation wird für dich nicht mehr als eine lästige Pflicht oder ein gelegentlicher Impuls sein. Aber wenn dir die Botschaft vom Kreuz zu Herzen geht, dann werden deine Worte bald folgen – so stammelnd, zögerlich, anstößig, unbeholfen, sarkastisch oder unvollkommen sie auch sein mögen. Jesus sagt: »Denn wovon das Herz voll ist, davon redet der Mund« (Mt 12,34).

Wovon ist dein Herz erfüllt?

Worüber sprichst du?

Dass der Christ zu evangelisieren berufen ist, heißt nicht einfach, die Leute zu Entscheidungen zu überreden, sondern ihnen vielmehr die Gute Nachricht von der Erlösung in Christus zu verkündigen, sie zur Umkehr aufzurufen und Gott die Ehre dafür zu geben, wenn sie von neuem geboren werden und sich bekehren.

Wir versagen beim Evangelisieren nicht, wenn sich jemand nicht sofort bekehrt, dem wir das Evangelium treu verkündigt haben. Wir versagen nur, wenn wir das Evangelium überhaupt nicht mehr treu verkündigen.