sinnstiftermag 07

Text: Rudolf Englert

Rudolf Englert ist Professor für Religionspädagogik an der Universität Duisburg-Essen. Er beschäftigt sich mit Grundfragen religiöser Bildung und leitet ein Forschungsprojekt zu didaktischen Strategien des Religionsunterrichts.

„Was ist Überzeugungskompetenz und was ist speziell religiöse Überzeugungskompetenz?“

Ich will es einmal mit einem 5-Punkte-Programm versuchen. Wobei ich mich gar nicht so sehr gefragt habe: Wie versuchst du selber, Andere zu überzeugen?, sondern eher: Wodurch bin ich in bestimmten Situationen von Anderen überzeugt worden?

Punkt 1:
Ich glaube, was am meisten überzeugt, kann man vielleicht am wenigsten lernen: das eigene Überzeugtsein. Es ist eher eine Voraussetzung als eine Kompetenz. Man kann vieles planen, sich eine Menge erarbeiten, sich alles Mögliche einreden - eine wirkliche Überzeugung dagegen kann sich nur einstellen; und manchmal weiß man nicht wie.

Punkt 2:
Wie viele Andere pflege ich hartnäckig die Illusion, ich sei eher vom Kopf her als aus dem Bauch heraus gesteuert. Und eigentlich will ich, wenn mir ein Anderer mit irgendetwas kommt, durch Argumente überzeugt werden. Wenn ich mich aber erinnere, wo ich, gerade in religiöser Hinsicht, wirklich weich geworden bin, dann war das da, wo ich sozusagen in die Eingeweide getroffen wurde. Andere machen diese Erfahrung wohl auch: Wenn man anfängt über wichtige Dinge neu zu denken, ist dies oft eher die Folge eines viszeralen als eines zerebralen Einschlags.

Punkt 3:
Eher schlechte Karten haben bei mir Leute, die die Überzeugung, die sie vortragen, schon von Amts wegen einnehmen müssen: Versicherungsvertreter, Autohändler, Marketingstrategen, Pfarrer usw. Man könnte natürlich sagen: Wie überzeugt müssen die sein, wenn sie ihre Überzeugung gewissermaßen zum Beruf machen. Aber ich empfinde hier eher vulgärmarxistisch und werde den Verdacht nicht los: Was sollen die Anderes sagen als das, wofür sie bezahlt werden? Wer mich überzeugen will, muss daher ein gewisses Maß an Souveränität und Freiheit verkörpern.

Punkt 4:
Was soll man tun, wenn das Überzeugen zur Profession gehört? Gegen den Verdacht, bloß ein Söldner oder, wie die Bibel sagt:

ein Mietling zu sein, der nur tut, was man ihm aufträgt? Als Jugendlicher begegnete ich einem Priester, der irgendwann nebenbei sagte, er hätte auch die Option gehabt, Mediziner zu werden. Das hieß zu diesem Zeitpunkt noch: Hohes Sozialprestige, dickes Geld, eine gut situierte Familie. Ab da begann ich diesen Pfarrer in einem anderen Licht zu sehen. Ich dachte: Was müssen ihm seine Aufgabe und die damit verbundene Überzeugung wert sein, dass er auf so vieles verzichtet? Mich jedenfalls nehmen, gerade in religiöser Hinsicht, vor allem die Menschen ein, die sehr wohl wissen: Es gibt attraktive Alternativen, und trotzdem…

Punkt 5:
Ob man sich einer Sache öffnet, hängt vermutlich genauso von der Situation ab wie von der Sache. Ob eigene Überzeugungen auch Andere überzeugen, hat viel mit dem „fruchtbaren Moment" zu tun, wie die Pädagogik das nennt; wer ihn nutzen will, braucht ein gutes Gefühl für die Verfassung und die Ansprechbarkeit des Anderen. Eine solche Intuition erfordert, gerade im Fall religiöser Überzeugungen, allerdings mehr als nur ein Stück Verkaufspsychologie: ein Maß an persönlichem Interesse am Anderen, das im Zweifelsfall größer ist als das an der Vermittlung einer Überzeugung. Das ist erfolgsstrategisch wahrscheinlich paradox – aber religiös ist es „logisch".

nach oben