BLOG

Die Welt braucht nicht nur laute Stimmen

Von Jürgen Justus · 1. August 2026



Nie war es einfacher, gehört zu werden. Und nie war es schwerer, Menschen wirklich zu verändern.

Ein Plädoyer für eine zweite Art von Menschen.

Wir leben in einer Zeit der großen Worte

Nie war es einfacher, seine Meinung mit Tausenden zu teilen. Soziale Medien haben Persönlichkeiten hervorgebracht, die Debatten prägen, Missstände aufdecken und Menschen mobilisieren.

Das ist wichtig. Unsere Gesellschaft braucht Menschen, die ihre Stimme erheben, Ungerechtigkeit benennen und Orientierung geben.

Wir brauchen solche Persönlichkeiten.

Doch je länger ich darüber nachdenke, desto mehr beschäftigt mich eine andere Frage:

Reichen starke Worte allein aus, um Menschen wirklich zu verändern?

Ich glaube nicht.

Kontaktreich – und bezugsarm

Der Zukunftsforscher Horst Opaschowski beschreibt eine Entwicklung, die uns nachdenklich machen sollte. Er spricht von einer neuen Generation der „Viewser" – Nutzer und Zuschauer gleichzeitig –, die immer weniger Face-to-Face-Kontakte mit persönlichen Bezügen pflegt:

> *„Loyalität, Treue und Verpflichtung verlieren an moralischem Wert. […] 2025 werden etwa 59 Prozent der Bevölkerung in Deutschland soziale Netzwerke für wichtiger halten als persönliche Kontakte."*

— Horst Opaschowski, *Das Opaschowski Zukunftsbarometer*

Und dann folgt der Satz, der alles auf den Punkt bringt. Für 2045 vermutet Opaschowski eine Rückbesinnung, weil Menschen sich bewusst werden, dass sie „medial zwar kontaktreicher, aber bezugsärmer" leben.

Kontaktreich. Bezugsarm.

Das ist die Diagnose unserer Zeit in zwei Worten.

Philipp Bartholomä und Stefan Schweyer beschreiben soziale Medien treffend als eine „ausbalancierte Form von Nähe und Distanz": „Man hat Kontakt miteinander, kommt einander aber auch nicht zu nahe." Ihr Fazit bleibt trotzdem eindeutig: „Zu sehr merken wir, dass reale Kontakte für echte Beziehungen unerlässlich sind."

— Philipp Bartholomä & Stefan Schweyer, *Gemeinde mit Mission*

Aufmerksamkeit ist noch keine Veränderung

Dave Ferguson hat für unser Problem einen Begriff gefunden: „Information Isolation". Er erzählt von Menschen, die

> *„Zugang zu Unmengen von Daten mit einem Fingertipp haben – und am Ende des Tages (oder am Ende ihres Lebens) hat all diese Information ihnen letztlich überhaupt nichts genützt."*

— Dave Ferguson, *The Big Idea* (Übersetzung)

Seine Lösung ist keine bessere Botschaft. Sondern: Information mit lebensverändernden Beziehungen verbinden.

Joel Comiskey erzählt dazu eine entwaffnend ehrliche Geschichte über sich selbst. Er wollte Leiter beeindrucken: Fernseher, aufwendige PowerPoint-Folien, ein „Wow"-Effekt durch brillante Lehre. Später fragte er nach – und war ernüchtert:

> *„Die meisten waren von meinen schicken Präsentationen und meiner Hightech-Ausrüstung nicht beeindruckt. Sie verließen die Treffen unerfüllt – sie wollten etwas anderes. […] Was ein neuer Leiter wirklich braucht, ist jemand, der hilft, die Lasten mitzutragen, den Weg mitzugehen und als Resonanzboden zu dienen."*

— Joel Comiskey, *How to Be a Great Cell Group Coach* (Übersetzung)

Dazwischen steht der Satz, der über jedem Livestream und jedem Reel hängen müsste: „Menschen interessiert nicht, wie viel du weißt – bis sie wissen, wie viel du dich kümmerst."

Ein Mensch verändert sich nicht, weil er einen guten Satz gelesen hat. Er verändert sich, wenn jemand an ihn glaubt, ihn begleitet und auch dann noch da ist, wenn der erste Enthusiasmus verschwunden ist.

Jesus ging langsam, um schnell voranzukommen

Jesus ist dafür das beste Beispiel. Obwohl er zu großen Menschenmengen sprach, verbrachte er den größten Teil seiner Zeit mit zwölf Menschen.

Floyd McClung formuliert es so:

> *„Jesus ging langsam, um schnell voranzukommen. Jesus verbrachte drei Jahre damit, in einige wenige Menschen zu investieren, um sie dann mit der Aufgabe zu betrauen, andere zu erreichen."*

— Floyd McClung, *Basics: Jüngerschaft von Grund auf* (Übersetzung)

Craig Etheredge macht das mit Zahlen greifbar. Nach der biblischen Untersuchung von Dann Spader war Jesus bei 17 Gelegenheiten bei den Menschenmengen – und bei 46 Gelegenheiten mit den wenigen Männern, die er ausbildete. Etheredge kommentiert:

> *„Statt seine Dienststrategie auf seine Fähigkeit auszurichten, Menschenmengen anzuziehen, richtete er seine Hauptaufmerksamkeit darauf, einige wenige Männer auszuwählen, zu berufen, auszubilden und in sie zu investieren. […] Jemand hat einmal gesagt: Jesus kam nicht, um die Welt zu verändern, sondern um zwölf Männer zu verändern, die die Welt verändern würden."*

— Craig Etheredge, *The Disciple-Making Leader* (Übersetzung)

Robert E. Coleman, der Klassiker zu diesem Thema, bringt es auf einen Satz:

> *„Jesus investierte fast ständig in wenige Menschen. Es gibt keinen Ersatz für das persönliche Zusammensein."*

— Robert E. Coleman, *Des Meisters Plan der Evangelisation*, zitiert in *Jüngerschaft: Eine umfassende Studie*

Das war langsam.

Das war mühsam.

Und genau deshalb war es nachhaltig.

Was Investition wirklich kostet

Walter Henrichsen nennt die beiden einzigen Werkzeuge, die wir dafür haben:

> *„Der Zurüstende hat nur zwei Möglichkeiten, um auf die Entwicklung eines Menschen Einfluss zu nehmen: Er kann seine Zeit für ihn einsetzen, und er kann ihm Gelegenheit geben, etwas zu lernen."*

— Walter Henrichsen, *Macht zu Jüngern*

Zeit und Gelegenheit. Nichts davon ist skalierbar. Nichts davon geht viral.

Deshalb warnt Henrichsen an anderer Stelle: „Wir sollten uns nie mit mehr Menschen gleichzeitig beschäftigen, als wir verkraften können."

Es bedeutet, Gespräche zu führen, die niemand sieht. Joel Comiskey nennt das eine „Freundschaftsreise":

> *„Ich betrachte es nie als verschwendete Zeit, wenn ich mit denen, die ich begleite, über Alltägliches rede."*

— Joel Comiskey, *You Can Coach* (Übersetzung)

Thom Rainer beschreibt aus seiner Vater-Perspektive, warum das funktioniert: Seine wertvollsten Erinnerungen entstanden nicht in geplanten „Quality-Time"-Fenstern, sondern dort, wo einfach viel gemeinsame Zeit ohne Agenda war. Sein Fazit: „Quantität wurde irgendwie zu Qualität."

— Thom Rainer, *Raising Dad*

Es bedeutet auch: Rückschläge aushalten. Menschen Fehler machen lassen. Comiskey ist da radikal:

> *„Potenzielle Leiter können nicht ‚perfektioniert' werden, bevor sie in den Dienst gesandt werden. […] Das beste Lernen wird aufgeschnappt, nicht gelehrt. Leiter gewinnen entscheidende Erfahrung, indem sie Fehler machen, darüber nachdenken und dann korrigieren."*

— Joel Comiskey, *Groups that Thrive* (Übersetzung)

Und es bedeutet, nicht aufzugeben, wenn Fortschritte klein sind. Rainer über Gemeinden, die durchhalten: Fortschritt sind oft „drei Schritte vorwärts und zwei Schritte zurück" – „aber sie halten durch. Sie gehen weiter."

— Thom Rainer, *Scrappy Church*

Solche Menschen landen selten auf den Titelseiten.

Aber sie verändern die Welt.

Der falsche Maßstab

Ich frage mich manchmal, ob wir Erfolg zu oft an Reichweite messen.

Will Mancini erklärt, warum das so verführerisch ist. Jüngerschaft ist unübersichtlich, sie „sieht oft aus wie drei Schritte vor und zwei zurück". Zahlen dagegen sind wunderbar eindeutig:

> *„Zahlen sind schwarz und weiß, klar, objektiv. Sie lassen sich leicht in einem Diagramm darstellen. […] Aber unser Urteil ist getrübt von unserer pragmatischen Obsession damit, was funktioniert, um Menschen hereinzubringen – deshalb vermeiden wir die Frage, ob unsere Zahlen wirklich beweisen, dass wir Jünger machen."*

— Will Mancini, *Future Church* (Übersetzung)

Mancini nennt den entscheidenden Denkfehler: Wir verwechseln Durchfluss mit Ergebnis – wie viele Menschen durch unsere Angebote gelaufen sind, mit der Frage, wie viele Menschen tatsächlich anders leben. „Diese Verwechslung von Ergebnis und Durchfluss verwechselte Qualität mit Quantität – und ordnete Erstere Letzterer unter."

— Will Mancini, *Funnel In* (Übersetzung)

Thom Rainer und Ed Stetzer formulieren es noch schärfer:

> *„Manche Gemeinden haben schwache Erfolgsmaßstäbe. Wir tun gute Dinge, aber wir verpassen die großen Dinge, weil wir kein vorher festgelegtes Bild von Erfolg haben."*

— Thom Rainer & Ed Stetzer, *Transformational Church* (Übersetzung)

Und Rainer zitiert Jim Collins mit einem Satz, den man sich einrahmen sollte:

> *„Großartigkeit hängt nicht von der Größe ab."*

— Thom Rainer, *Breakout Churches*

Was wäre, wenn Gottes Maßstab ein anderer ist?

Nicht: Wie viele Menschen haben dich gehört?

Sondern: In wie viele Menschen hast du dein Leben hineingelegt?

Dave Ferguson und Alan Hirsch zitieren einen Satz, der genau diese Unterscheidung trifft:

> *„Ein Lehrer, Leiter oder Autor kann Bücher millionenfach verkaufen. Aber wenn dieser Lehrer, Leiter oder Autor eine missionale Bewegung sehen will, muss er selbst ein Lernender werden und sich mit Lernenden umgeben."*

— Dave Ferguson & Alan Hirsch, *On the Verge* (Übersetzung)

Bücher millionenfach verkaufen und eine Bewegung auslösen sind zwei völlig verschiedene Dinge.

Ferguson macht das an seiner eigenen Geschichte fest. Er zeichnet eine Kette – so, wie Paulus sie in 2. Timotheus 2,2 beschreibt:

Paulus → Timotheus → viele Zeugen → zuverlässige Menschen

Dave → Kathy → Kristin → Tara

— Dave Ferguson, *B.L.E.S.S.*

Vier Namen. Keine Reichweite. Aber eine Kette, die nicht abreißt.

Craig Etheredge, der 25 Jahre in Menschen investiert hat, schreibt am Ende seines Buches:

> *„Es ist nicht das Leben der Berühmtheit, nicht das Leben des Superstars und nicht das Leben der Bequemlichkeit. Es ist das Leben, das über Tage, Wochen, Monate und Jahre hinweg beständig in andere investiert und sie lehrt, dasselbe zu tun."*

— Craig Etheredge, *The Disciple-Making Leader* (Übersetzung)

Und ein Stück weiter:

> *„Wenn ich auf die letzten fünfundzwanzig Jahre im Dienst zurückblicke, kann ich ehrlich sagen: Meine größte Freude kam dadurch, mein Leben in Menschen zu investieren. Und wenn ich sehe, wie sie in andere investieren – nichts ist besser als das. So wächst die Bewegung, und so breitet sich das Reich Gottes aus: ein Leben nach dem anderen."*

— Craig Etheredge, *The Disciple-Making Leader* (Übersetzung)

Menschen, die bleiben

Die größten Veränderungen entstehen selten auf Bühnen oder in den Feeds sozialer Netzwerke. Sie entstehen am Küchentisch. Beim gemeinsamen Kaffee. Auf einem Spaziergang. In einem regelmäßigen Treffen. Dort, wo Vertrauen wächst und Menschen erleben: Da gibt mich jemand nicht auf.

Comiskeys Forschung unter 3.000 Kleingruppenleitern in zwanzig Ländern kommt zu einem klaren Ergebnis. Der Unterschied zwischen Gruppen, die starten und verpuffen, und solchen, die langfristig durchhalten und sich vermehren, lässt sich „in einem Wort zusammenfassen: Begleitung".

— Joel Comiskey, *The Church That Multiplies* (Übersetzung)

Am praktischsten wird es bei den Autoren von *40 Questions About the Great Commission*. Sie nennen das Prinzip „withness" – Mit-Sein:

> *„Kalender sollten um Menschen herum organisiert werden, nicht nur um Veranstaltungen. Jünger zu machen bedeutet nicht, mehr Termine in den Kalender einzutragen. Es bedeutet, mehr Menschen zu den Terminen mitzunehmen, die bereits im Kalender stehen. Zum Beispiel bereitet ein Jünger-machender Pastor seine Predigt nicht allein vor, sondern sucht einige wenige Personen, mit denen er diese Zeit teilt – im Wissen darum, dass seine Investition in sie eine viel größere Wirkung haben wird als seine Predigt jemals."*

— *40 Questions About the Great Commission* (Übersetzung)

Lesen wir diesen Satz noch einmal: Die Investition in einige wenige wird eine größere Wirkung haben als die Predigt jemals.

Das ist keine Abwertung der Predigt. Es ist eine Neuordnung der Prioritäten.

Drei Schritte, mit denen es konkret wird

1. Nenne Namen.

Nicht „ich will mich mehr für Menschen einsetzen", sondern: zwei oder drei Namen. Mehr nicht – Henrichsens Warnung gilt.

2. Öffne deinen Kalender, nicht nur deinen Mund.

Nimm jemanden mit zu dem, was sowieso in deinem Kalender steht. Vorbereitung, Besuch, Einkauf, Autofahrt, Dienst. Nähe entsteht nicht in Extraterminen, sondern im geteilten Alltag.

3. Bleib länger, als es sich lohnt.

Der dritte Rückschlag ist der Punkt, an dem die meisten aufhören. Und genau dort beginnt das, was Menschen wirklich verändert: die Erfahrung, dass jemand bleibt.

Und dann eine Jahresfrage, die alles verändert. Frag am Jahresende nicht: Wie viele Menschen haben mich gehört? Frag: Wer ist heute weiter, weil ich geblieben bin?

Was unserer Welt fehlt

Unsere Welt hat genügend laute Stimmen.

Was ihr fehlt, sind Menschen, die bleiben.

Vielleicht brauchen wir deshalb neben den mutigen Stimmen eine zweite Art von Menschen: Menschen, die bereit sind, langfristig in andere zu investieren. Menschen, die nicht nur inspirieren, sondern begleiten. Nicht nur überzeugen, sondern formen. Nicht nur reden, sondern bleiben.

Vielleicht wird die nächste Generation nicht dadurch geprägt, dass wir noch bessere Botschaften formulieren, sondern dadurch, dass wir uns entschließen, unser Leben mit anderen zu teilen.

Denn Worte können inspirieren.

Aber investierte Liebe verändert Menschen.

Online lesen

Scanne den Code, um den Artikel online zu öffnen, zu kommentieren und zu teilen.

juenger-machen.de/blog/die-welt-braucht-nicht-nur-laute-stimmen