

Vorschläge für Arbeiter

Spezial-Ausgabe des Bulletins, Juli 1929

Das in einem Bundesverhältnis mit Gott befindliche Volk des Herrn erkennt jetzt besser als je zuvor, daß es auf der Erde zur Hinausführung eines besonderen Werkes organisiert worden ist. Die wahren Christen werden in 1. Petrus 2 : 9 (engl. Übers.) als „ein eigentümliches Volk“ bezeichnet. Eine noch genauere Übersetzung sagt „ein Volk für einen besonderen Zweck“. Dieser Zweck ist im Worte Gottes deutlich erklärt.

Als Jesus von Pilatus verhört wurde, erklärte er, zu welchem Zweck er in die Welt gekommen sei. Er sagte: „Ich bin dazu geboren und dazu in die Welt gekommen, auf daß ich der Wahrheit Zeugnis gebe.“ (Johannes 18 Vers 37) Es war seine Aufgabe, die Wahrheit über den hohen Namen Jehova Gottes und sein ewiges Königreich in die Welt zu tragen. Und das ist auch die Hauptaufgabe des wahren Christen in der gegenwärtigen Zeit. Eine jede Ausgabe des Wachtturms lenkt unsere Aufmerksamkeit auf Schriftstellen, die dies beweisen.

Der Zweck dieses Bulletins ist nun, den Gesalbten des Herrn verschiedene Methoden, die Königreichsbotschaft zu verkündigen, vorzuschlagen und ihnen zu helfen, wirkungsvollere Vertreter dieses Königreiches zu werden.

Alle Gemeihten erkennen heute, daß ein wirklich bleibendes Zeugnis nur gegeben werden kann, indem den Menschen die dieses Zeugnis enthaltenden Bücher in die Hände gelegt werden. Um dieses Zeugnis hinausführen zu können, ist es notwendig, die Grundsätze einer wirkungsvollen Darlegung zu beachten. Als Gesandte den herrschenden König repräsentierend, bieten Gottes Zeugen den Menschen wahrlich eine Gelegenheit zur Erlangung eines ewigen Erbteils in Gottes ewigem Königreich. Die Bücher, die sie ihnen in die Hände legen, können als eine Belehrung betrachtet werden, die ihnen die Schönheiten des Königreiches zeigt, und ihnen zeigt, welchen Wandel sie einschlagen müssen, um für große Segnungen bereit zu sein. Wir lassen nun die Hauptgrundbedingungen zu einem wirkungsvollen Zeugnis unten folgen.

Das Auftreten und das Anbieten

Der erste Eindruck ist immer der bleibende, und wenn er ungünstig ist, wird dies kaum überwunden werden. Darum ist es nötig, daß die Zeugen für das Königreich, wenn sie von Haus zu Haus gehen, ein nettes und sauberes Aussehen haben. Als Vertreter eines herrschenden Königs müssen wir uns dies zur Regel machen, um eine gute Wirkung erzielen zu können. Es ist natürlich nicht nötig, neue Kleider zu tragen, um etwas erreichen zu können, aber es ist nötig, daß unsere Kleider sauber sind und wir sorgfältig gekleidet erscheinen. Ebenso sollten unsere Schuhe ordentlich aussehen.

Um bei der Verbreitung der Königreichsbotschaft erfolgreich sein zu können, ist es ratsam, sich nach außen immer mit den voraussichtlichen Käufern auf gleiche Stufe zu stellen. In Landbezirken sollten wir uns also lieber das Aussehen eines Landbewohners geben, damit wir nicht angesehen werden wie ein Städter, der es auf die Dorfleute „abgesehen“ hat. Arbeiter, welche in einer Fabrikgegend oder in Armenvierteln arbeiten, sollten sich so kleiden, daß sie von denen, die dort wohnen, angesehen werden, als wären sie einer der Ihren. Das heißt also, Gottes Zeugen sollten „allen alles“ sein, damit so einige für Christus gewonnen werden möchten. Nur so kann man den Menschen das Vertrauen geben, daß man ihre Nöte versteht und mit ihnen zu fühlen vermag. In beiden der oben genannten Fälle würden Pelzmäntel und Seidenkleider entschieden nicht am Platze sein. Anders natürlich, wenn man in den besten und vornehmsten Gegenden arbeitet. Man sollte sich zunächst — wenn möglich — die Namen und Adressen der dort wohnenden Leute verschaffen. Das ist allgemein leicht mit einem Adreßbuch möglich. Man wird dann gleich wissen, nach wem man zu fragen hat, wenn man an die Türe kommt. Es ist gut, gedruckte Visitenkarten zu haben, wie sie in der guten Gesellschaft üblich sind; ebenso sollte man dort eine gutaussehende Aktentasche haben; man sollte nicht wie ein Händler aussehen. Schließlich ist natürlich hier auch im besonderen eine vornehme und höfliche Art des Auftretens und Sprechens notwendig; denn eine solche sind diese Leute gewöhnt, und unser Besuch ist von größter Wichtigkeit. Es ist ratsam, daß die Dienstleiter größerer Versammlungen für die Arbeit in solchen Bezirken nur Arbeiter auswählen, die dazu geeignet sind.

Die Bücher sollten in einer solchen Weise angeboten werden, daß der Angeredete sofort versteht, um was es sich handelt. Sie sollten auch so gehalten werden, daß der Angeredete lesen kann, was sie enthalten. Das bedeutet natürlich, daß der Arbeiter verstehen muß, etwas daraus vorzulesen, auch wenn er das Buch verkehrt hält. Die Bücher sollten so sorgfältig eingeordnet sein, daß der Arbeiter sofort, ohne zu suchen, weiß, wo das Buch, welches er anbieten will, steht. Ein guter Zeuge sollte übrigens auch so vertraut mit seinen Sachen sein, daß er es nicht nötig hat, den Blick von dem Angeredeten wegzuwenden, um etwas zu finden. Anweisungen, wie man sich die Bücher vorbereiten kann, folgen später in diesem Bulletin.

Auch das Aussehen der Bücher, die angeboten werden, ist von Wichtigkeit. Mancher Verkauf ist nicht zustande gekommen, weil die Bücher fleckig und unscheinbar aussahen. Um dies zu verhindern, sollten die Geschwister immer einen besonders nur zum Vorzeigen präparierten Satz von Büchern bei sich haben; aber dem Käufer sollte

man immer schöne neue Bücher übergeben. Folgendes wurde uns von einem Arbeiter geschrieben, und es mag auch anderen hilfreich sein:

„Solchen, die Schwierigkeiten haben, den Umschlag der Bücher sauber zu halten, teilen wir mit, daß wir unser Buch, das wir zum Vorzeigen benützen, mit einer dünnen Schicht weißen Schellacks überpinseln. Auf diese Weise kann es monatelang zum Vorzeigen benützt werden, ohne daß der Dedel schmutzig wird. Fingerabdrücke lassen sich auch mit Radiergummi entfernen.“ Weißer Schellack, französischer oder anderer feiner Firnis (mit Sikkativ) ist in jedem Geschäft, wo es Malutensilien gibt, erhältlich. Sollte dieser Schellack zu dick werden, kann man ihn leicht mit denaturalisiertem Alkohol verdünnen; aber, um den Schellack sauber auftragen zu können, sollte man die Masse nicht etwa mit einer alten Zahnbürste auftragen, sondern einen Zerstäuber oder Fixateur, wie ihn die Maler benutzen, nehmen. Einen Zerstäuber bekommt man in jeder Drogerie. Wenn der Firnis-Bezug mit einem solchen auf das Buch aufgetragen wird, wird alles Streifigwerden vermieden, und man erhält einen schönen gleichmäßigen Überzug. Ist dann dieser Überzug trocken, so können alle etwa entstehenden Flecke leicht mit einem feuchten Lappchen entfernt werden. Da der Buchumschlag nun gegen Wasserflecke geschützt ist, kann man auch unbesorgt im Regenwetter ausgehen und braucht nicht befürchten, daß die Bücher, die man zum Vorzeigen mitnimmt, verdorben werden könnten.

Interesse

Um heute Interesse erwecken zu können, muß man in seiner Rede, mit der man die Bücher anbietet, auf laufende Geschehnisse hinweisen, die für den Angeredeten von Interesse sind. Mit einer Rede, wie man sie 1914 auswendig lernte, und die man so oft gebrauchte, bis sie abgedroschen wurde, würde man heute nichts mehr erreichen. Eine auswendig gelernte Rede ist zum mindesten nicht sehr interessant. Es ist vor allen Dingen notwendig, dem Angeredeten zu zeigen, daß das, was man hat, gerade das ist, was er braucht. Auf dem Lande und in den ärmeren Stadtvierteln sind die Menschen zweifellos für folgende Dinge interessiert:

3. B. Den Grund für die große Arbeitslosigkeit, die hohen Steuern, die übermäßig hohen Lebensmittelpreise, die Ungerechtigkeit der Hochfinanz und Großpolitik und die Aussichten auf eine wirklich gute Regierung für das Volk etc. Bei den sogenannten „besseren“ Leuten wird ein Interesse für die Aussichten auf vermehrten Wohlstand und regere Geschäftstätigkeit, für die Fortschritte der Zivilisation oder hier und da wohl auch für die Aussichten auf einen weiteren Krieg vorhanden sein.

Ehe man ein Buch verkaufen kann, muß das Interesse daran geweckt werden. Darum ist es gut, in die Worte, mit denen man das Buch anbietet, etwas einzuflechten, was für die angeredete Person von besonderem Interesse sein möchte. Ehe ein Interesse erweckt ist, kann man kaum erwarten, daß die angeredete Person etwas kaufen wird. Darum muß Interesse erweckt sein, ehe man ein Zeugnis geben kann.

Ein Arbeiter 3. B. nahm in einem Hause eine Zeitung auf, deutete auf eine großgedruckte Überschrift: „Revolu-

tion in Mexiko“, und sagte: „Ja, ja, Präsident Hoover sagt, die Welt ruhe in Frieden; das scheint aber in Widerspruch hiermit zu sein. Das erinnert mich an die Worte der Bibel: Sie werden sagen: Friede, Friede, und ist doch kein Friede!“ Auf diese Weise erweckte er Neugierde für die Literatur, obwohl die Leute mittellos waren und sagten, daß es ihnen nicht möglich sei, etwas zu kaufen.

Erweckte Neugierde? Warum denn das?

Nun, wenn der Angeredete beginnt, Fragen zu stellen, so ist das immer ein Zeichen dafür, daß er Interesse gewonnen hat. Wenn er Fragen stellt, z. B. wie: Wo sind die Toten? oder Woher nahm Kain sein Weib? usw., so sollte er immer auf die Bücher verwiesen werden, indem man sagt: Hierüber gibt dieses Buch „Die Parze“ ausführlichen Aufschluß, oder: Diese Frage wird in der „Schöpfung“ beantwortet. Das wird wegen der Witzbegierde des Fragenden der Anlaß werden, daß er die Bücher kauft; denn er möchte ja die gewünschten Informationen haben. Wenn man den Leuten alle Fragen, die sie stellen, beantwortet, werden sie es nicht für nötig halten, die Bücher zu kaufen. Manchmal wird die Frage gestellt: „Sind das katholische Bücher?“ Einer solchen Frage sollte man eine andere entgegenstellen, zum Beispiel: „Sind Sie katholisch?“ Wird dies nun bejaht oder verneint, einerlei, man wird in der Lage sein, seine weiteren Worte so einzurichten, daß man den Angeredeten nicht abstößt.

Errege den Wunsch zu kaufen

Tatsächlich ist jeder Verkauf davon abhängig, ob es der Zeuge versteht, den Angeredeten davon zu überzeugen, daß er die Bücher wirklich braucht. Das sollte dem Angeredeten nahegelegt werden, ohne daß er es merkt; denn sobald jemand das Gefühl bekommt, als wolle man besser wissen, was er braucht, als er selbst, so wird ihn dies verstimmen. Man sollte darum sehr vorsichtig sein! Ein anderer beachtenswerter Punkt ist, daß man — um das anzubieten, was man selbst hat — niemals das, was ein anderer besitzt, herabsetzen sollte. Wenn z. B. jemand sagt: Wir haben zehn Mark für ein Buch ausgegeben, das wir von den Adventisten kauften, so ist es nicht gut, die Adventisten herabzusetzen; obwohl wir wissen, daß sie im Irrtum sind und ungebührlich hohe Preise für ihre Bücher verlangen. Wir würden mit einem solchen Handeln nur zweierlei bei dem Angeredeten hervorrufen. Erstens: wir würden ihm die Erkenntnis vermitteln, daß er töricht war, ein solches Buch zu kaufen (und niemand will gern als töricht dastehen), und zweitens würden wir den Eindruck erwecken, daß wir gegenüber irgendeinem Glauben und irgendwelchen Lehren, die nicht mit unseren übereinstimmen, intolerant seien. Religiöse Intoleranz aber wirkt auf die meisten Menschen abstoßend, und sie werden sich nur dadurch verletzt fühlen. Darum würde es in einem solchen Falle besser sein, anstatt die adventistische Literatur herabzusetzen, etwa folgendes zu entgegnen: „Zweifellos haben Sie da ein sehr schönes Buch gekauft, das viele interessante Dinge enthält und Ihnen Antwort auf einige Fragen geben wird, aber die Bücher, die ich hier habe, sind etwas ganz anderes als alle Bücher, die sonst erhältlich sind. Sie tragen keinen sektiererischen Charakter und erfreuen sich darum des Beifalls der Leute aller Glaubensbekenntnisse und Denominationen. Sie sehen, dieses Buch kostet