bewußte Pflege des Hauskirchentums, als Pflege lebendigen Christentums überhaupt, ein Mittel sein, das gute Dienste leisten könnte? Natürlich käme vor allem die Situation an Sonn- und Feiertagen in Frage. Kürzlich wußte eine Katechetin, also die oberhirtlich bestellte Religionslehrerin an einer Schule, keine Antwort auf die Frage, ob die Katholiken besondere Gebetsverpflichtung hätten für den Fall, daß die gewohnte Sonntagsmesse nicht stattfinden könne. In den Randbezirken der heiligen Kirche, in der Mission, weiß jeder Christ, daß er in solchem Falle die Pflicht hat, für die Dauer einer heiligen Messe zu beten und außerdem noch, als Ersatz der Predigt, eine Evangelienklärung oder ähnliches zu lesen.

Hier ist ein Punkt, wo die Praxis in der Mission auf die Praxis in der christlichen Heimat Rückwirkung haben sollte.

DIE „INQUIRY CLASS“ IN AMERIKA

von Thomas F. Stransky

Die erste *National Conference on Convert Work*¹ in den USA stellt exakt den Anstieg heraus, den die Zahl der Konvertiten² in den Vereinigten Staaten in den Nachkriegsjahren genommen hat (jährlich über 160 000). Die Kirche in Amerika kann heute mehr denn je ein gnadenvolles Zeichen wahrnehmen. Tausende von Nichtkatholiken sind — bewußt oder unbewußt — reif für die Konversion. Sie brauchten nur einen kleinen Anstoß durch ihre katholischen Nachbarn. Einfacher: Sie müßten nur angesprochen werden.

Einer der entscheidendsten Faktoren für das Anwachsen dieser Bewegung ist die weitverbreitete Anwendung der Gruppenmethode, der *Inquiry Classes*, in denen die Katechumenen, die *Inquirers*, gesammelt und unterwiesen werden. Ein Kurs umfaßt 26 Stunden und dauert 3—6 Monate. Die Kurse haben an Popularität gewonnen, weil sie praktisch und wirksam sind. Wo immer die Methode der privaten Betreuung klugerweise durch die Gruppenunterweisung ergänzt wurde, stieg die Zahl der Konvertiten mindestens um das Doppelte: Sie könnte leicht um das Drei- und Vierfache ansteigen. Als die Gesu-Kirche in Milwaukee (Wisconsin) die Gruppenmethode einführte, stieg die Zahl der Konvertiten im Jahr von 40 auf 149; heute sind es durchschnittlich 210. Besonders starken Erfolg hat die Pfarre St. Charles Borromeo in New York City: im Jahr durchschnittlich 450 Konvertiten! Natürlich hat man das Ideal, in jeder Pfarrei eine *Inquiry Class* einzurichten, noch nicht verwirklichen können. Aber sehr viele Verbesserungen und weitere Verbreitung haben stattgefunden. In der Diözese Chicago haben heute ungefähr 150 Pfarreien solche Kurse; vor 25 Jahren waren es nur zwei oder drei. Aber es gibt noch Diözesen, in denen die einzige *Inquiry Class* in der Dompfarrei besteht. Es übernehmen schon eher einige Pfarreien die *Inquirers* der umliegenden Bezirke, als daß man wohllos die Gruppen vermehrt und ungenügend geschulte Priester als Leiter einsetzt. Mit diesen pfarrlichen *Inquiry Classes* ist in den Geschäftsvierteln einiger Großstädte eine zentrale Instruktions- und Informationsstelle verbunden. Sie hat attraktive Schaufenster-

¹ Vgl. ZMR 43, 1959, 142 f.

² Es sei ausdrücklich bemerkt, daß es sich bei den vielen „*Inquirers*“ um Nichtchristen handelt.

auslagen und lenkt den Blick auf ihre öffentlichen Leseräume und bequem eingerichteten Zimmer, in denen die Priester Privat- oder Gruppenunterricht erteilen. Diese Einrichtungen ziehen manchen an, der sich nur ungern an eine pfarrliche Stelle wenden würde. Viele werden durch diese Einrichtungen zur Konversion veranlaßt. So sind z. B. in den letzten 10 Jahren 1400 Personen getauft worden, die durch unser Informationszentrum in Grand Rapids (Michigan) unterwiesen wurden.

Warum diese Popularität?

1. Bei vielen Nichtkatholiken ist das Interesse für die Kirche keineswegs so stark, daß sie den Mut aufbringen, um eine formelle private Unterweisung zu bitten. Und weil keine Möglichkeit besteht, ihnen zu helfen oder sie zu ermuntern, bleiben sie zwar freundlich gesinnt und interessiert. Aber sie werden niemals einen Priester aufsuchen. Dank der Gruppenmethode hat der Nichtkatholik eine günstige Gelegenheit, die Kirche kennenzulernen; er ist eingeladen, jedoch ohne jede Verbindlichkeit. In der *Inquiry Class* ist er freier und ungezwungener. Er bleibt in der Menge, fühlt sich weniger beobachtet, braucht nicht mit dem Priester allein zu sein und kann ohne peinliche Entschuldigung fernbleiben, wenn es ihm beliebt. Viele haben, als sie mit der *Inquiry Class* begannen, nicht im Traum an eine Konversion gedacht. Wichtig ist auch, daß der *Inquirer* sieht, wie andere Nichtkatholiken ebenfalls der Kirche Interesse entgegenbringen; er wird dadurch angespornt.

2. Auch dem Priester bringt die *Inquiry Class* Vorteile. Er hat einfach nicht die Zeit für zahlreiche Privatunterweisungen. Glaubt er aber, es bei seiner sonstigen seelsorglichen Belastung dennoch schaffen zu können, wäre trotzdem seine Abneigung gegen die *Inquiry Class* aus den bereits erwähnten Gründen nicht berechtigt. Außerdem wäre das ein Beweis dafür, daß die Menschen seines Bezirks nicht sehr konversionsfreudig sind. Denn sonst könnte er die private Betreuung keineswegs bewältigen.

3. Die ansprechende, feststehende, anhaltende Methode hilft ebenso den Laien. Die Erfahrung lehrt, daß 90 % der Interessenten durch einen Laien dem Priester zur Gruppenunterweisung zugeführt werden. Sie wissen genau, was sie tun müssen, wenn jemand Interesse für die Kirche bekundet. Sie brauchen keine Sorge zu haben, daß ein Interessent erschrickt oder davonläuft bei dem Gedanken, ein grimmiges und unnahbares Pfarramt besuchen zu müssen.

Wer kommt?

Am amerikanischen *Inquirer* erweist sich die These von Prof. Ohm OSB im allgemeinen als wahr: Je näher jemand der Kirche steht, desto schwieriger ist seine Bekehrung. Die meisten nichtkatholischen *Inquirers* gehören entweder keiner Kirche an oder sind nur sehr laue Mitglieder. Einige haben bestimmte intellektuelle Zweifel und halten primär Ausschau nach der Wahrheit. Einige kommen nur aus Neugierde; sie möchten gern etwas über ihre katholischen Mitbürger erfahren. Die Durchschnittsbesucher jedoch sind vor allem Suchende. Sie sind Sünder und möchten ihre Sünden vergeben haben, nicht aber gesagt bekommen, daß sie keine haben. Sie hungern nach dem Leben Gottes, nach Liebe, nach Gnade. Die Wahrheit Gottes ist ihnen nur ein sicheres Mittel, damit ihnen diese Liebe zuteil wird und sie praktisch mit Gegenliebe antworten können.

Zum größten Teil sind es Verlobte, die auf irgendeinen Rat hin statt der nur 6 oder 10 Stunden Brautunterricht die *Inquiry Class* besuchen. Oder man findet, daß in einer Mischehe der nichtkatholische Teil durch den Glauben und das Beispiel seines Partners beeinflusst wird. Von den Konvertiten der letzten 6 Jahre in der Gesu-Kirche sind 475 mit Katholiken verlobt; 153 lebten schon in einer Mischehe. Wenn ein Katholik einen Nichtkatholiken zur Teilnahme veranlaßt, ist er streng verpflichtet, diesen zu den ersten drei Vorträgen zu begleiten. Meistens bleibt der katholische Teil dann während des ganzen Kurses.

Art und Weise der Darlegung

Die Neutralität der *Inquiry Class* selbst — nämlich die Tatsache, daß der Priester nähere Beziehung zur ganzen Gruppe hat als zum einzelnen — ist der Hauptgrund für einen Erfolg. Fast ein Gegenbeweis gegen das Prinzip der persönlichen Anpassung! Alle erhalten den gleichen Unterricht. Natürlich ist sehr oft nach einigen Vorträgen das Eis gebrochen. Der Priester kann und soll mit den einzelnen Teilnehmern über ihre persönlichen moralischen und dogmatischen Probleme sprechen. Aber vor dem ersten Vortrag der *Inquiry Class* sage ich mir selbst: „Keiner dieser Menschen hier hat je etwas von Gott gehört und a fortiori nichts von Religion, von Christus, von seiner Kirche.“ Vor jedem Vortrag sage ich mir: „Sie hören das zum erstenmal.“ In meinen Vorträgen verwende ich 90% der Zeit, um die Lehre zu erklären, und nur 10%, das Gesagte zu beweisen. Bei einer Ausführung über das Dasein Gottes z. B. spreche ich zu 90% darüber, wer Gott ist und was seine Beziehung zum modernen Menschen betrifft, und verwende nur 10% der Zeit zum Beweis seiner Existenz und seiner Vorsehung. 80% aller Vorurteile beruhen auf falscher Mitteilung, darauf, daß man gerade das erfahren hat, was die Kirche gar nicht lehrt. Die Erklärung merzt diese Irrtümer aus. Wenn der Betreffende trotzdem immer noch stichhaltige Gegengründe hat, fragt er unter vier Augen. Die Erfahrung lehrt außerdem, daß wir zu dem praktisch veranlagten Amerikaner nicht sagen können: „Das hier ist es, was die Katholiken glauben“, ohne sofort anzufügen: „Und das bedeutet die Lehre für dich, für deine Familie, für dein Volk, für die ganze Welt.“

Man kann scharf zwischen Vortrag und Katechismus unterscheiden. Der Vortrag ist kerygmatisch und psychologisch, der Katechismus hat kein rhetorisches Beiwerk. Er ist klar, fast kühl, in Frage und Antwort geordnet. So sieht der Inquirer deutlich die dogmatische Linie, die den Vortrag durchzieht³. Statt des Katechismus benutzen einige Priester auch andere Bücher, die die Richtlinien für ihre Vorträge enthalten⁴. Am meisten bevorzugt wird ein neuer Katechismus, der im vergangenen Herbst erschien. In ihm sind die besten Merkmale der neuen europäischen Katechismen übernommen, während man deren Schwächen

³ Die drei besten Katechismen sind: *The Parish Catechism* von MARTIN W. FARRELL, United Book Service, 609 E. 89th St., Chicago 11; *A Catechism for Inquirers* von JOSEPH I. MALLOY CSP, Paulist Press, 180 Varick St., New York 14, New York; *The Catholic Faith*, Ave Maria Press, Notre Dame, Indiana.

⁴ Z. B. *Outlines of Catholic Teachings* von JOHN J. KEATING CSP, Paulist Press. *The Catholic Church and You* von WILLIAM GRACE SJ, Bruce Co., Milwaukee, Wisconsin.

vermied. Dazu hat er einen typisch amerikanischen Akzent⁵. Im allgemeinen liest der Inquirer nicht allzuviel. Wir haben mehr als hundert verschiedene Kleinhefte über spezielle Fragen; denn viele lesen Hefte, wenige aber ein Buch. Einige Priester drangen darauf, daß das ganze Neue Testament in drei Monaten gelesen wurde.

Eine sehr wichtige Stunde der Unterweisung ist eine Führung durch die Pfarrkirche. Die Gruppe sieht dabei die Andachtsgegenstände, den geheimnisvollen Beichtstuhl von innen, den Taufstein und die Paramente. Sie betrachtet den Altar aus der Nähe und hört etwas von der Statistik und Geschichte der Pfarrei.

Nachbereitung

Diese Aufgabe wird immer mehr gesehen, aber sie bleibt trotzdem noch der schwächste Teil des praktischen direkten Apostolates. Im Jahre 1937 wurde die *Guild of St. Paul* gegründet, um den Neubekehrten zu helfen, sich in das Klima ihrer neuen Religion einzugewöhnen. Ihre Zellen findet man in den einzelnen Pfarreien; sie setzen sich meist aus Leuten zusammen, die selbst konvertiert haben. Jedes Mitglied ist „Schutzengel“ für je einen Konvertiten. Der Betreffende ist anwesend bei der Taufe und Erstkommunion des Neubekehrten, begleitet ihn anfangs zur Beichte, besucht mit ihm die Sonntagsmesse und nimmt ihn mit in eine der Pfarrgruppen, so daß er auch wirklich bei den anderen Pfarrmitgliedern eingeführt wird. Bedauerlicherweise ist diese Idee nicht so weit verbreitet, wie sie es eigentlich sein sollte.

Eine weitere Tatsache ist, daß viele Priester es nicht gern sehen, wenn die Konvertiten sich häufig unter sich treffen. Sie meinen, die Konvertiten sollten möglichst schnell vergessen, daß sie Konvertiten sind, und sollten zu der Überzeugung kommen, daß sie ebensolche Katholiken sind wie jeder andere in der Pfarrei. Andere denken freilich auch anders. Sie halten z. B. zweimal oder sogar mehrmals im Jahr eine eigene Andacht, zu der nur Konvertiten kommen.

Gewinnung neuer Interessenten

1. *Gebet*. Einige praktische Wege werden besprochen, die Leute zum Gebet für die Nichtkatholiken zu veranlassen. Wir halten im Januar die Gebetsoktav für die Wiedervereinigung im Glauben mit Andachten und Predigten, ebenso die Pfingstnovene. Für die Zeit, in der eine *Inquiry Class* stattfindet, organisieren wir eine Gebets-Kampagne. In der Paulisten-Pfarre in Toronto werden den Kindern in der Pfarrschule einige anonyme Personen bezeichnet mit der Aufforderung, für diese zu beten und zu opfern. Das gleiche gilt für die Schwestern und die Kranken der Pfarrei.

2. *Werbungsmittel*. a) Aus Werbegründen veröffentlichen wir die Programme der Pfarreien zusammen mit denen der Informationszentren. Anzeigen und Hinweise erscheinen in den Zeitungen und den örtlichen öffentlichen Verkehrsmitteln. In unseren regelmäßigen Fernseh- und Radioansprachen schließen wir mit einem Hinweis auf das Informationszentrum. Die Kirchenblätter bringen ebenfalls Anzeigen der *Inquiry Classes*. Das wichtigste ist, daß die Werbung kontinuierlich bleibt.

⁵ *Life in Christ* von JAMES KILLGALLON und GERALD WEBER, 720 No. Rush Street, Chicago 11, Illinois.

b) In der Diözese Grand Rapids predigen die Paulisten in allen heiligen Messen aller Kirchen über ihr Informationszentrum und die *Inquiry Classes* in den Pfarreien. Das beansprucht volle zwei Jahre. Der Leiter der *Inquiry Class* versucht auch von Zeit zu Zeit vor den verschiedenen Pfarrorganisationen über das Bekehrungswerk zu sprechen.

c) Einige Leiter schreiben Briefe an alle in Mischehe mit katholischen Partnern lebenden Nichtkatholiken, die ihre Kinder in die Pfarrschule schicken. Sie danken ihnen für die Erfüllung ihres Eheversprechens und legen ihnen nahe, sie seien eingeladen, mehr über die Religion ihrer Kinder und Partner zu erfahren.

d) Nichtkatholiken-Mission. Darunter ist eine Mission für Nichtkatholiken zu verstehen, die sich gewöhnlich an die zweiwöchentliche Mission für die Katholiken anschließt. Die Paulisten halten diese Missionen in Dialogform: Der eine Priester übernimmt die Rolle des Nichtkatholiken und führt mit dem anderen Missionar eine Diskussion. Bald nach dieser Woche beginnt eine *Inquiry Class*. Die Mission bringt, wenn Pfarrer und Laien mitarbeiten, immer genügend Leute für eine Gruppe zusammen.

e) Das erfolgreichste Mittel ist die typisch amerikanische Art der *Open Door*, die auf pfarrlicher, diözesaner oder sogar staatlicher Ebene durchgeführt wird. So hatte z. B. eine Paulisten-Pfarrei in Texas am 2. November einen *Open Door*-Tag für die Nichtkatholiken der Pfarrei und der Umgebung. Die Pfarrei öffnete die Türen des Pfarrhauses, der Kirche, der Schule und sogar des Schwesternhauses für alle Nichtkatholiken. Die Katholiken selbst brachten sie. Die Führung übernahmen Laien. Der Nachmittag — es war ein Sonntag — schloß mit Kaffee (oder Coca-Cola) und Kuchen und einer Ansprache des Pfarrers über das Thema: „Was ist Ihr katholischer Nachbar?“ Eine *Inquiry Class* begann eine Woche später.

f) Die *Open Door* hat sich entwickelt zur *Operation Door-bell*. Drei Tage lang drückt das ganze Bistum die Türklingeln. Ziel ist, genaue Angaben über alle Katholiken zu bekommen. Alle Einwohner sind über den Zweck dieser Untersuchung aufzuklären und über dieses Informationsprogramm zu unterrichten: nämlich alle Nichtkatholiken und lauen und abgefallenen Katholiken zu der *Inquiry Class* einzuladen, die kurze Zeit darauf in jeder Pfarrei veranstaltet werden soll, und den Interessenten vorzuschlagen, sie dorthin begleiten zu wollen. Ein Sonntag danach ist auch ein *Open Door*-Tag. Die größte Kampagne fand im September 1957 statt, als der ganze Staat Wisconsin — fünf Diözesen — in Angriff genommen wurde. Nach monatelanger Vorbereitung und sorgfältiger Einübung von Laien-Gruppen, nach taktvoller Werbung in Zeitung, Fernsehen und Rundfunk drückte die Kirche die Türklingeln. Das Ergebnis: Trotz pessimistischer Voraussagen wurden 819 875 von einer Million Häuser besucht. 528 318 der Angesprochenen bekundeten wohlwollendes Interesse; nur 2 % zeigten sich feindlich, die übrigen indifferent. 18 790 sagten zu, die *Inquiry Classes* zu besuchen⁶.

⁶ Die beste Quelle für Originalartikel und Nachdrucke über die *Inquiry Classes* ist *Techniques for Convert Makers*, eine monatliche Veröffentlichung über die erfolgreichsten Methoden betreffs Werbung, Unterricht und Nachbereitung für Konvertiten und über andere Fragen des Apostolates bei den Nichtkatholiken, hauptsächlich für Priester und Seminaristen. *Techniques*, 180 Varick Street. New York 14, New York \$ 1.00 im Jahr. Die ersten hundert Folgen (Jan. 1947 — Dez. 1956) sind in zwei Bänden zusammengefaßt. Weiteres Material: Drei