

### Taktikker til trosforsvar Del 1: En bedre måde

af Gregory Koukl fra [STR.org](http://STR.org). "Stand To Reason" - Oversat af David Bo Højbjerg

Det kommer fra en emailserie af Gregory Koukl og vil blive opdateret efterhånden som emailene kommer.

Her er indtil videre 11 dele ud af 14

#### Jesus sagde i Matt. 10.16. "Se, jeg sender jer ud som får blandt ulve. Vær derfor snilde som slanger og enfoldige som duer. Tag jer i agt for mennesker!"

Mange venner af "Stand To Reason"(STR) bruger vores ressourcer, fordi de er enige i, at kristendommen, korrekt forstået og korrekt formuleret, bør indtage sin plads på markedet af ideer (*livsanskuelser*). Mennesker ønsker at være i stand til effektivt at kommunikere budskabet om evangeliet for dem, der ikke forstår eller vil acceptere det pt. Denne serie af oplæg, vil hjælpe dig med at lære bestemte taktikker, som når de bruges dygtigt og vist, vil gøre dig til en mere effektiv ambassadør for Kristus.

Lad mig give dig et ord til opmuntring. Jeg har været en forsvarer af troen aktivt og "professionelt" i mere end to årtier over for mennesker, der er imod evangeliske kristne synspunkter og er fagfolk i deres egen ret - ateister, skeptikere, mormoner, jødiske rabbinere og sekularister (*Ateister*).

Da jeg startede, var jeg ikke sikker på, hvordan jeg ville klare mig i offentligheden mod de professionelle med tusindvis af mennesker, der lytter. Men hvad jeg opdagede var, at kendsgerningerne og sund fornuft er på vores side. Vi behøver ikke at være bange for sandheden eller oppositionen, hvis vi gør vores hjemmearbejde. Når alt kommer til alt, har folk der ikke kan lide eksamener ikke noget imod dem, når de kender svarene.

Sandheden er dette: Evangeliet kan forsvares, hvis det er ordentligt forstået og korrekt formuleret af en vindende ambassadør. Hvis vi tager vores tid og tænker folks spørgsmål igennem, kan vi skabe et solidt forsvar. Hvis vi har sandheden, vil der altid være en fejl i det modsatte argument. Hold ud kig efter det. Før eller senere vil dukke op.

Den rigtige taktik vil hjælpe dig med at opdage fejl i din modstanders argument og gøre fejlen synlig. Husk, at nogle af de mest intelligente mennesker

begår de mest tåbelige fejl i, når det kommer til det åndelige. Den taktik, du lærer i denne serie af e-mails, vil hjælpe dig med at identificere disse fejl. Du vil se, at folk ikke har tænkt over deres egne indvendinger. Hvordan kan jeg vide det? Jeg har lyttet til masser af indvendinger fra mennesker.

Apologetik (*troforsvar*) har et tvivlsomt ry blandt modstandere. Per definition forsvarer "apologetikere" troen. De "besejrer" falske ideer. De "ødelægger" spekulationer rejst op mod kundskaben om Gud.

Det lyder som aggressive ord imange menneskers øre: Gå i dækning. Hejs vindebroen. Fix bajonetterne. Lad våbene. Klar, parat, fyr. Det er ikke overraskende, at både troende og ikke-troende oplever apologetik som konfliktskabende. Efter deres opfattelse, forsvarer apologeter ikke gennem dialog; de kæmper (*diskuterer*).

Ud over det imageproblem, står apologeter over for en anden barriere. Sandheden er, at effektivt trosforsvar i det 21. århundrede kræver mere end det at have de rigtige svar. Det er for nemt for post-moderne mennesker at ignorere vores fakta, benægte vores argumenter, eller bare gabe og gå væk fra den linje, vi har tegnet i sandet.

Jeg vil gerne foreslå en "mere vindende måde.« Jesus sagde, at når du oplever dig selv som et får blandt ulve, bør du være uskyldig som en due, men snu som en ræv. Denne instruktion kræver en taktisk tilgang. Selv om der er en reel krig, der foregår (*åndeligt*), bør vores "angreb" mere ligne diplomati end kamp.

Jeg vil dele de erfaringer, jeg har lært fra mange års engagerede kritikere af kristendommen. Disse taktikker er praktiske, og de kan gøre en reel forskel i forhold til at udstyre dig og opbygge din tillid til at engagere ikke-kristne i samtale.

## Taktikker til trosforsvar Del 2 : Hvorfor taktik?

<p>Lad os se på vores behov for taktikker, hvad de er, og hvordan man bruger dem.</p> <p>Vores behov for taktik vedrører opgaven med at være effektive ambassadører for Kristus.</p> <p>Ambassadører bruger tre væsentlige færdigheder:</p> <p>Viden: Et nøjagtigt informeret sind</p> <p>Visdom: En udspekuleret metode</p> <p>Karakter: En attraktiv fremtoning.</p> <p>Disse færdigheder spiller en rolle i et hvert effektivt engagement med en ikke-troende.</p> <p>Den anden færdighed - den kunstfærdige metode, eller "taktisk visdom" - er vores fokus i denne serie. Taktik adskiller sig fra strategi. Strategi indebærer det store billede, den storstilede operation, af ens positionering forud for engagement.</p> <p>Jeg bruger udtrykket "strategi" med henvisning til de enorme videnressourcer, der er til rådighed for os, så vi kan være tilstrækkeligt forberedte på at redegøre for det håb, vi har (1 Peter 3:15).</p> <p>I vores tilfælde, har kristendommen strategisk overlegenhed - den er godt "placeret" på slagmarken - fordi vores ideer kan holde stand under alvorlige anklager i forhold til andre synspunkter.</p> <p>Vi har en fremragende sag. Vi har de bedste svar på livets vigtigste spørgsmål.</p> <p>Taktikker giver dig kompetence, især i manøvrering gennem samtaler. De tillader dig at:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Brug din viden på kreative måder.</li> <li>• Tilrettelægge dit svar.</li> <li>• Forberede dit svar i forhold til indsigelser.</li> <li>• bruge specifikke metoder i håndteringen af angreb.</li> <li>• Guide dig selv med ræsonnement, klar tænkning, og aggressiv fortalervirksomhed.</li> </ul>	<p>Oftentimes har en klog kommandør en fordel over den overlegne modstander gennem behændige taktiske manøvrer.</p> <p>Taktik må ikke bruges som tricks eller smarte kneb - kloge kneb til at ødelægge ikke-kristne, tvinge dem til at underkaste sig dit synspunkt eller forsøg på at forklejne eller ydmyge andre for at få et hak i dit åndelige bælte.</p> <p>I stedet bør taktikker gøre dig i stand til at præsentere sandheden klart og overbevisende. De skal gøre det muligt for dig at manøvrere og få en "fod inden for døren" eller en fordel i en samtale og hjælpe dig til at navigere gennem minefelter af påstande og argumenter. Taktik sætter dig i førersædet, så du i mange tilfælde kan stoppe en udfordrer prompte og vende situationen til din fordel, og derved tilbyde ham argumenterne for at kristendommen bør overvejes nøje.</p> <p>Målet i at bruge taktik er:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• At administrere, ikke manipulere.</li> <li>• Kontrollere, ikke tvinge.</li> <li>• Bruge finesse, ikke kæmpe.</li> </ul> <p>Taktikkerne er kraftfulde og kan misbruges ganske nemt. Det er ikke svært at få nogen til at se fjollet ud med disse teknikker. Vi bør være direkte, fokuseret og udfordrende, men aldrig ødelæggende, misbrugende eller udstillende. Det er her den tredje kvalitet af en ambassadør spiller en vigtig rolle: Karakter - en attraktiv fremtoning. Vores mål er at finde smarte måder at udnytte en andens forkerte tankegang med henblik på at vejlede dem til sandheden.</p>
---	---

**Taktik til trosforsvar, Del 3: Mød Columbo**  
**"Supertaktikken" over alle Taktikker**

<p>Columbo-taktikken er "Supertaktikken" over alle taktikkerne. (<i>På engelsk kaldet "The Queen-mother of all tactics"</i>)</p> <p>Den anvendes med større regelmæssighed end nogen anden taktik. Den er let at kombinere med de andre taktikker.</p> <p>Det er den enkleste taktik til at stoppe en udfordrer i hans spor eller angreb, vende bordet, og få ham/hende til at tænke. Det er en næsten ubesværet måde at sætte dig i førersædet på.</p> <p>Det er ikke usædvanligt, at en kristen kan blive mundlam, ikke vide, hvad han/hun skal sige af frygt for at fornærme nogen. Columbo-taktikken giver en trin-for-trin guide til at hjælpe dig let ind i processen, hvilket gør det nemt selv for de mest frygtsomme at møde andre på en meningsfuld måde.</p> <p>Columbo-taktikken er opkaldt efter TV's kriminaloverbetjent Columbo, en genial detektiv, der vises som klodset, uduelig, og helt uskadelig for sine fjender. Med sin forpjuskede trenchcoat, morgenhår, cigarstump, og den lånte blyant ligner Columbo en der ikke ville kunne finde vej i en telefonboks. Samtidig beroliger han sine fjender med sin harmløse attitude, Columbo afleverer derefter sit varemærke: Spørgsmål.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• "Jeg fik et problem. Noget om denne ting generer mig. Du er en meget intelligent person. Måske kan du løse problemet for mig. Har du noget imod, hvis jeg stille dig et spørgsmål? "</li> <li>• "Lige en ting."</li> <li>• "Hey, jeg er ked af, at Jeg er en pestilens. Jeg ved det godt. Det er fordi jeg holder af at stille disse spørgsmål. Men jeg vil fortælle dig, jeg kan ikke gøre for det, Det er en vane"</li> </ul>	<p>Denne "Columbo-vane" er en vane, du også burde tilegne dig!</p> <p>Nøglen til Columbo-taktikken: Gå i offensiven på en afvæbnende måde med nøje udvalgte spørgsmål til produktivt at rykke samtalen.</p> <p>Vejledningen er enkel: Hvis du rammer en stopklods i samtalen, så stil et spørgsmål. Kom aldrig med en påstand, når et spørgsmål kan gøre det samme. Med planlægning og erfaring, kan denne taktik bliver en del af din tænkemåde.</p> <p>Denne fremgangsmåde giver enorme fordele. Spørgsmål er interaktive, inviterer andre til at deltage. Spørgsmål giver fremskridt uden at du skal forsvare din sag. Spørgsmål flytter bevisbyrden til den anden person. Vigtigst er det, at Columbo-taktikken sætter dig i førersædet. Teknikken er særlig nyttig på arbejde eller skole (<i>eller på gaden DH</i>). Det giver dig mulighed for at tale din sag uden at "prædike" for andre.</p> <p>Columbo-taktikken har tre unikke punkter, hver næret af et spørgsmål. Den første opgave er at få information. Den anden er at vende bevisbyrden. Den tredje opgave er at udnytte en anden persons svaghed eller en fejl i deres argument indirekte.</p>
--	---

**Taktik til trosforsvar Del 4: Columbo Trin 1:  
"Hvad mener du med det?"**

<p>Det første spørgsmål i Columbo-taktikken giver dig information. Nogle gange har du bare brug for flere oplysninger for at vide, hvordan du skal gå videre.</p> <p>Dette er den enkleste måde at bruge Columbo-taktikken på. Det er næsten ubesværet, og lægger intet pres på dig. Når taktikken bruges på denne måde, kan spørgsmålene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Købe dig værdifuld tid.</li> <li>• Give dig hint om, hvordan du kommer videre i samtalen.</li> <li>• Give dig oplysninger om dette og fremtidige møder.</li> <li>• Gøre dig til en afslappet samtale-starter.</li> </ul> <p>Det centrale spørgsmål: "Hvad mener du med det?" <i>(Eller en vis variation)</i></p> <p>Dette præciserende spørgsmål fortæller dig, hvad en person tænker, så du ikke misforstår ham/hende eller værre, forvansker hans/hendes argument. Det skal leveres på en mild, virkelig nysgerrige måde. Dette spørgsmål tvinger personen til at være præcis i forhold til sine holdninger, da mange menneskers indsigelse mod kristendommen er af grunde, de ikke helt forstår selv.</p>	<p>Det første Columbo spørgsmål udretter fem vigtige mål.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Det engagerer den ikke-troende på en interaktiv måde.</li> <li>2. Det smigrer den ikke-troende, fordi det viser ægte interesse i hans eller hendes mening.</li> <li>3. Det tvinger de ikke-troende til at tænke mere omhyggeligt og mere præcist - måske for første gang - om hans/hendes tilsigtede mening.</li> <li>4. Det giver dig værdifulde oplysninger om den ikke-troendes nøjagtige synspunkt.</li> <li>5. Det placerer den ikke-troende med bevisbyrden, mens det giver dig i kontrol over samtalen.</li> </ol> <p>Vær sikker på at være opmærksom på svaret. Hvis det er uklart, følger du op med flere spørgsmål. Siger, "Lad mig se om jeg forstår dig rigtigt ..." og derefter gentage svaret for at sikre, at du fik den rigtige forståelse.</p>
--	---

**Taktik til trosforsvar Del 5: Columbo Trin 2:  
"Hvad mener du med det?"**

<p>Det første punkt af Columbo-taktikken hjælper dig med at forstå, hvad en person tænker. Det andet punkt - kaldet "Vend bevisbyrden" - hjælper dig med at lære, hvorfor folk tænker, som de gør.</p> <p>Bevisbyrden påhviler på personen, der skal forsvare eller afgive forklaring for sin opfattelse. I forhold til bevisbyrde, er der en grundregel: Den, som kommer med en påstand bærer bevisbyrden. Du må ikke tillade dig selv at blive kastet ud i en defensiv position, når den anden person kommer med et postulat eller et synspunkt.</p> <p>Denne regel betyder, at der ikke er flere "gratis ture i karrusellen". Det er ikke den kristnes ansvar at tilbagevise en hver historie en ikke-troende kan frembringe eller en hver påstand, han kan komme med. Når din modstander kommer med et postulat, skal han/hun hende forsvare det. Placer bevisbyrden tilbage på din modparts skuldre, hvor den hører hjemme. Lad dem give dig deres argumenter, ikke blot deres synspunkter.</p> <p>Vi citerer de udødelige ord af Ricky Ricardo fra I Love Lucy, "They've got a lot of 'splaining to do!" (<i>De har meget de skal forklare DH</i>)</p> <p>Det andet Columbo-spørgsmål håndhæver bevisbyrde-regelen: "ok, hvordan kom du til denne konklusion?" Dette spørgsmål antager nådigt, at den ikke-troende faktisk har nået en konklusion - at han/hun har grund til sin opfattelse, og ikke blot hævder det carte-blanche (<i>ikke behøver at stå til ansvar for sit postulat DH</i>).</p> <p>Det vil give personen en chance for at udtrykke grunden, til at han/hun kom frem til konklusion, hvis der er en grund. Det vil også give dig mere materiale at arbejde med i håndteringen af personens indvendinger. Det flytter i sidste ende bevisbyrden til den anden person, hvor den ofte hører hjemme.</p>	<p>Da mange mennesker aldrig rigtig har tænkt deres synspunkter igennem og ikke ved, hvorfor de har dem, skal du ikke blive overrasket, hvis du får et tomt måbende blik efter at have stillet dette spørgsmål, eller en simpel genhændelse af, hvad de sagde lige før.</p> <p>Alternative muligheder er, "Hvorfor siger du det?" Eller "Hvad er dine grunde til at have denne opfattelse?"</p> <p>Nogle gange er det enkleste og mest effektive spørgsmål, du kan spørge nogen en variation af spørgsmålet: "Hvordan ved du det?" Denne taktik kan også tage form af følgende spørgsmål:</p> <p>"Hvorfor skulle jeg tro på, hvad du mener?"  "Hvad gør at det du tror er den rigtige måde at anskue dette på?"</p> <p>"Jeg er nysgerrig. Hvorfor siger du sådan noget? "</p> <p>"Hvorfor skal jeg have tillid til, at din organisation - Mormonkirken, Joseph Smith, Vagttårnet - taler for Gud?"</p> <p>Vi kan bruge timer på at hjælpe nogen med at arbejde sig omhyggeligt igennem et problem uden nogensinde at nævne Gud, Jesus eller Bibelen. Det betyder ikke, at vi ikke fremmer Kongeriget. Det er altid et skridt i den rigtige retning, når vi hjælper folk til at opdage sandheden. Det giver dem redskaber til at vurdere de større spørgsmål, der i sidste ende vil komme op.</p> <p>Endvidere når vi udfordrer folk til at tænke grundigt, anerkender vi, at de bærer Guds billede. Dette bekræfter deres iboende værdi.</p> <p>Husk: De to vigtigste spørgsmål, du nogensinde kan spørge, er: "Hvad tror (<i>mener DH</i>) du?" Og "Hvorfor tror du det?"</p>
---	--

**Taktik til trosforsvar Del 6: Columbo Trin 3:  
Pas på "Professorens trick"**

<p>Nogle professorer (<i>Undervisere DH</i>) er glade for at udføre "gratis" angreb på kristendommen med bemærkninger som: "Bibelen er bare en bunke fabler", selv om emnet intet har at gøre med religiøse spørgsmål.</p> <p>Velmenende troende tager sommetider udfordringen op og forsøger en "Mand mod mand" duel med professoren, men denne fremgangsmåde ender sjældent vellykket.</p> <p>En vigtig regel, når man engagerer sig i meningsudvekslinger som disse, er: Personen med mikrofonen vinder. Forsøg aldrig et frontalangreb på en overmagt. Professoren har altid den strategiske fordel, og han ved det.</p> <p>Du må ikke komme ind i en magtkamp, når modstanderen er "stærkere" end dig. Der er en bedre måde. Hop ikke i fælden; brug i stedet din taktik. Ræk hånden op spørg: "Professor, hvad mener du med, at....?" Spørg der efter: "Hvordan kom du frem til den konklusion?" Lad ham – læreren, den som kommer med påstanden, bære bevisbyrden.</p> <p>Denne tilgang gør det muligt for dig at være engageret men behændigt undgå magtkampen. Nu kommer "professorens trick" i spil, når han forsøger at få dig til at bære bevisbyrden. Han kan fornemme din manøvre og svarer ved at sige: "Du er en af de kristne, der tror at Bibelen er Guds inspirerede ord. Okay, jeg er en retfærdig mand, hvorfor prøver du ikke at overbevise resten af klassen? "</p>	<p>I en hurtig bevægelse, har han behændigt drejet bevisbyrden tilbage på dig, den studerende. Du må ikke falde for dette uretfærdige træk! Det er ikke dig, som kom med påstanden; det er din underviser. Han skal forsvare sit eget postulat. Han er læreren, når alt kommer til alt.</p> <p>Du kan reagere på professorens trick med værdighed og takt. Hvis han prøver på, at flytte bevisbyrden over på dine skuldre, reagerer du roligt ved at sige, "Professor (<i>I Danmark ville vi nok sige lærerens navn DH</i>), for det første, jeg har ikke afsløret noget om mine synspunkter. For det andet, er mine synspunkter egentlig ligegyldige her og nu. Du er læreren og du er kommet med en stærk påstand om Bibelen. Jeg prøver bare at forstå dine grunde til det. "</p> <p>Hvis han kommer med et svar, takker du ham for det og enten stiller du ham et andet spørgsmål eller lader det ligge. Forstå, at Columbo-taktikken med at vende bevisbyrden aflaster dig, men stadig holder dig i førersædet. Du behøver ikke at være ekspert på alle områder.</p> <p>Hvis du placerer bevisbyrden på modstandernes banehalvdel, når de kommer med en påstand, behøver du ikke at have alle svarene. I virkeligheden, kan du være effektiv, selv når du ved meget lidt, hvis du stiller de rigtige spørgsmål.</p>
--	--

## Taktik i trosforsvar Del 7: Columbo Trin 4

### At afsløre en svaghed eller fejl

<p>Ved hjælp af de tre første trin i Columbo-taktikken har du nu lært at udlede, hvad en person mener (tror DH) og hvorfor han/hun mener det. Det giver dig mulighed for at stille nye spørgsmål, der udfordrer denne persons tanker. Dette er den sidste fase af Columbo.</p> <p>De to første spørgsmål er på en måde passive, men med det tredje "Columbo spørgsmål" går du i offensiven på en ikke-provokerende måde.</p> <p>Samtalen kan gøre dig opmærksom på nogle svagheder, fejl eller modsigelser i personens argument, som kan eksponeres og udnyttes af dig. Der er ingen særlig formel for at nå denne opdagelse. Du vil kunne afdække dette ved at lytte omhyggeligt og derefter tænke over, hvad der blev sagt.</p> <p>Nøglen til dette trin er at være opmærksom på modstanderens svar på spørgsmålet: "Hvordan kom du frem til den konklusion?"</p> <p>Er der nogen åbenlyse svagheder i synspunktet?</p> <p>Bliver konklusioner fulgt op af beviser?</p> <p>Kan du stille spørgsmål om eventuelle underliggende antagelser?</p> <p>Er der et fejltrin, en fejlslutning, eller en mangel af en slags?</p>	<p>Adresser uoverensstemmelser du opdager med et spørgsmål, ikke en erklæring.</p> <p>Dette trin kræver mere øvelse end resten, men med tiden vil du forbedre dig. Det kræver en vis indsigt - en evne til at se eventuelle fejl i argumentet - hvilket er en krævende opgave. Det er nemt at "falde af hesten" i starten, så du skal ikke blive overrasket eller modløs.</p> <p>Når du lærer Colombo-taktikkerne, vil du indse, hvor få mennesker der egentlig kan svare for deres påstande. Du kan måske, når du ser dette ske, glide ind i stolthed og glæde dig over til modpartens fejl og mangler. Derfor må du sørge for at vise interesse for den anden person. Etabler fælles fodslag, når det er muligt, ved at bekræfte punkter hvor der er enighed. Tilskynd den anden person til at tænke videre om emnet, hvis han eller hun ikke har et tilfredsstillende svar. Antag de bedste intentioner fra din modpart, ligesom du selv gerne vil have at andre tænker godt om dig, når du er i den varme stol.</p> <p>Husk at være høflig og "tiltrækkende" når du vidner som ambassadør for Kristus.</p>
---	--

## Taktik i trosforsvar Del 8: The Power of Columbo

Når du har lært Columbo-taktikken, vil du blive overrasket over, hvor behændigt du kan navigere gennem en diskussion. Mange mennesker, du taler med vil kæmpe, når du vender tingene på hovedet og de bliver bedt om at fremlægge dokumentation for deres synspunkter. De vil forsøge at skifte emne eller blot bekræfte deres synspunkter, nogle gange fordi de ikke har tænkt meget over det emne, I diskuterer. At undgå dit spørgsmål kan være deres eneste mulighed.

Det er vigtigt, at du "belyser debatten" på dette tidspunkt. Tag et øjeblik til at stoppe op og beskrive, hvad der foregår i samtalen. Dette vil hjælpe din ven (og andre, som lytter med) til at se, hvordan han/hun er kommet ud af kurs. Du kan sige, "vent lige et sekund. Først kom du med en temmelig kontroversiel udtalelse, som jeg udfordrede dig til at afklare og forsvare. Indtil videre har du ikke gjort det. Du er i stedet for stukket i en anden retning. Før vi går videre til et nyt emne, kan vi så ikke afslutte det her? "

Lad ikke din ven komme ud af kniben ved at undvige spørgsmålene. Denne tilgang lægger presset på din modpart og holder dog samtidig samtalen hjertelige. Prøv at Opmuntre din modstander til at forklare sine synspunkter igen. Tving personen til at stå til ansvar, det kan være det første skridt mod en ændring i sindet.

Columbo-taktikken kan også hjælpe med at holde dig ude af den "varme stol." Nogle gange er frygten for at komme ud på for dybt vand nok til at holde os fra at sige noget som helst. Vi frygter især muligheden for, at en aggressiv kritiker vil angribe os med argumenter, meninger eller oplysninger, som vi ikke er udstyret til at håndtere.

Columbo-taktikkens spørgsmål hjælper med at kontrollere samtalen, når du er bange for at blive overmatched af personen overfor dig. For at købe dig tid til at tænke, skifter du bare til "fact-finding-mode". Begynd med at bremse personen ned med, "vent lige lidt; dette er nyt for mig". Så siger du: "Jeg ønsker at forstå din pointe, så kan du omhyggeligt fortælle mig, hvad du mener, og hvorfor du mener det?" (de første to Columbo spørgsmål).

Afslut med at sige: "Det må jeg tænke over." Derefter kan du arbejde med spørgsmålet på et senere tidspunkt, hvor presset er af dine skuldre.

Tænk et øjeblik på, hvor nyttigt denne fremgangsmåde er. I stedet for at forsøge at modstå en andens angreb, så brug lidt verbal Aikido - bare trød til side og lad ham "angribe". Giv ham ordet og inviter ham til at føre sin sag. Dog skal han gøre det langsomt og tydeligt, så du har mulighed for fuldt ud at forstå hans pointe.

Når du bliver overvældet, vil dette skridt til "fact-finding-mode" tage dig helt ud af den varme stol. Behændigt skifter du kontrollen af samtalen tilbage til dig selv, mens du flytter fokus - og trykket - tilbage på den anden person. Du er ikke længere forpligtet til at svare, tilbagevise, eller endda reagere, fordi du allerede har sagt, du nødt til at tænke nærmere over spørgsmålet.

Dette er let. Faktisk siger du, "Åh, du ønsker at give mig tæsk? Fint med mig. Bare gør det langsomt og grundigt. "Dette er et træk, selv den mest stille, generte, undselige, frygtsomme eller reserverede person kan benytte med stor effekt.

Fordelen ved Columbo-taktikken er ikke at skulle hævde noget, du ønsker en anden skal at tro på. Du påfører ikke bevisbyrden på dig selv. I stedet lader du dine spørgsmål arbejde for dig. Dette udretter dit mål på en helt anden - og meget mere kraftfuld - måde.



### Taktik i trosforsvar Del 9: Kunsten at stille spørgsmål

<p>Kristne befinder sig i mange forskellige situationer, hvor de ønsker at påvirke folk til gavn og glæde eller for at forsvare deres tro. Når vi forsvare troen, er en af de vigtigste taktikker vi kan bruge i samtalen at stille spørgsmål (Columbo). Ligesom andre taktikker er det at stille gode spørgsmål og stille det rigtige antal en færdighed, der kræver øvelse. I sin bog, "In But not Off" (I men ikke af - DH) giver Hugh Hewitt os nogle praktiske råd om, hvordan man gør dette.</p> <p>Stil mindst et halvt dusin Spørgsmål i hver samtale</p> <p>Denne færdighed vil straks markere dig som anderledes og attraktiv. . . . Når du stiller spørgsmål, viser du interesse for den anden person - og i de fleste tilfælde er dette en stor kilde til stolthed og selvværd for den person, som bliver spurgt. De fleste mennesker er ikke vant til at blive udspurgt om deres holdninger, og deres holdninger er tit ikke dybere funderet. At bede dem fortælle om deres tanker, gør at du bliver husket kærligt som en meget interessant og imødekommende person.</p> <p>Når vanen at stille spørgsmål bliver udviklet, vil det uundgåeligt give dig fordele hvor end du er. Du vil naturligvis forlade de fleste situationer med mere information (og venner) end da du ankom, og ved at stille spørgsmål bevarer du kontrollen over samtalen på en måde, som folk med mange stærke udsagn og meninger sjældent opnår. Når du lærer at guide en samtale, har du også lært at kontrollere den. Du kan udtrykke dine egne meninger som spørgsmål og vejlede samtalen på en taktfuld måde.</p>	<p>En årvågen debattør kan bedømme, når nogen bliver usikker. Men du behøver ikke stoppe. Bare ændre retningen.</p> <p>At stille spørgsmål og vise dig selv som fair og interesseret i andre, vil gøre meget for at holde samtalerne høflige og give dig kontrol over dit budskab, frem for at skulle forsvare påstande du er kommet med. Spørgsmål afvæbner folk og sænke deres forsvar, så en samtale kan være en nyttig udveksling af ideer snarere end en viljens kamp om meninger.</p>
---	---

**Taktik i trosforsvar del 10:  
"Selvmords" taktikken**

<p>Nu hvor vi er færdige med "Columbotaktikken", skal vi lære at bruge et andet taktisk værktøj. Jeg kalder det for "selvmordstaktik". Selvmordstaktikken drager fordel af en tendens, der gør, at mange fejlbehæftede synspunkter selvdestruerer ved en given lejlighed. Disse selvdestruerende synspunkter bliver tit kaldt for selvdestruerende/selvudslettende udsagn (self-refuting statements). Disse udsagn begår faktisk selvmord, og det eneste du behøver, er at belyse det.</p> <p>Lad os FX se på dialogen fra tegneserien "Radiserne":</p> <p>Nina: "NEJ!" – "Det er min nye filosofi. Jeg er ligeglad hvad andre siger, svaret er - NEJ!"</p> <p>Søren Brun: "Er det så din nye filosofi?"</p> <p>Nina: "Ja! - Jeg mener, Nej! (Pause) Du har ødelagt min nye filosofi!"</p> <p>Udsagn som begår selvmord, har frøene i sig selv til sin egen udslettelse:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• "Min bror er enebarn" kan ikke være sand, fordi "Bror" henviser til et søskendeforhold.</li> <li>• "Jeg kan ikke sige et eneste ord på dansk" er selvudslettende, hvis det udtales på dansk.</li> <li>• "Der findes ingen sætninger med mere end fem ord" er en sætning med mere end fem ord.</li> <li>• "Du kan ikke vide noget med sikkerhed" er en sandhed skeptikere er ret sikre på.</li> </ul> <p>Filosoffen J.P. Moreland påpeger, at ethvert udsagn handler om noget. FX handler sætningen "Hunde har lopper" om hunde. Nogen gange inkluderer en påstand sig selv, i forhold til hvad den refererer til. Udsagnet "Alle danske sætninger er korte" handler om alle danske sætninger, inklusiv dette udsagn (som er en sætning DH). Når et udsagn ikke lever op til dets egne kriterier for validitet, er det selvudslettende. Det kan på ingen måde være et sandt udsagn.</p>	<p>Selvudslettende udsagn har frøene i sig selv, som forsager ødelæggelsen. Udsagnet kan ikke leve op til dets egne kriterier. Derfor er det, at lige så snart du kommer med disse udsagn, bliver de falske. Selv når sådanne udsagn virker til at være sande, er de alligevel falske.</p> <p>Dette gælder alle selvudslettende udsagn. Hvis de nøjagtig samme grunde, der er brugt i forhold til dit synspunkt, også besejrer udsagnet selv, så er synspunktet selvudslettende. Det begår selvmord. Den person, der bruger sådanne argumenter, kan ikke engang anbefale sin egen rådgivning. For eksempel, når nogen siger "Du bør ikke foretage moralske domme", laver han en moralsk dom (moral judgement).</p> <p>Nogle gange kan folk ikke se selvmodsigelsen, der stirrer dem "lige i øjnene". Når det sker, påpeger vi det simpelthen. Andre gange ser folk ikke selvmodsigelsen, fordi de ikke har de oplysninger, de har brug for. For eksempel kan en person muligvis ikke se problemet med pluralisme, fordi de ikke ved, at Jesus hævdede at være den eneste sande vej til Faderen (Johannes 14: 6). I disse tilfælde må du give dem de rigtige oplysninger, før de ser problemet klart.</p> <p>Selv Gud kan ikke gøre selvudslettende udsagn sande. Disse udsagn er irrationelle, og da rationalitet er en del af Guds essentielle karakter, kan han ikke krænke sin egen natur og gøre modstridende udsagn sande. Dette er ikke en begrænsning af Guds magt på nogen måde, fordi magt ikke er den relevante faktor her: Ingen mængde rå magt kan gøre en modstridende erklæring sand.</p> <p>Selvudslettende ideer er derfor falske af nødvendighed. De kan ikke være sande i nogen som helst mulig verden. Det er en effektiv taktik, at lytte omhyggeligt og blot påpege de udsagn, der begår "selvmord".</p>
--	---

### Taktik i trosforsvar del 11: Hvorfor selvmordstaktikken virker

<p><b>(Oversætters note:</b> Jeg har det selv lidt svært ved navnet "selvmordstaktik", og en bedre dansk oversættelse kunne være "selvmålstaktik", altså at personen "scorer et selvmål", fordi personens udsagn er selvmodsigende. Jeg har dog valgt at beholde det engelske navn, for ikke at forvirre.DH)</p> <p>Du behøver ikke altid at gå på offensiven, når der er uoverensstemmelser i en samtale. Til tider er der en intern brist i den anden persons synspunkt, som du bliver nødt til at pege på. Når du finder denne brist eller fejl, bruger du "selvmordstaktikken".</p> <p>Selvmordstaktikken virker, fordi den drager nytte af en af logikkens grundregler: Loven om "nonkontradiktion"(at et argument ikke må modsige sig selv DH). Loven om nonkontradiktion slår fast, at to modstridende udtalelser ikke kan være sande på samme tid: "A" kan ikke være "ikke-A" på samme tid, på samme måde. Alle selvudslettende synspunkter udtrykker eller indebærer selvmodsigelse. De frembringer to forskellige postulater, som er i konflikt med hinanden. Modsætningerne: "A er tilfældet" og "A er ikke tilfældet" kan være eksplicit (tydeligt forstået DH) eller implicit (underforstået HD).</p> <p>Eksplicitte modsætninger er normalt indlysende:</p> <p>"Jeg gentager aldrig aldrig et ord, Aldrig."      Modsigelsen: Jeg gentager ikke et ord. Jeg gentager et ord.</p> <p>"Der er ingen absolutter. Absolutt."      Modsigelse: Der er ingen absolutter. Der er absolutter.</p> <p>"Denne side er bevidst efterladt blank."      Modsigelse: Denne side er blank. Denne side er ikke blank.</p> <p>"Jeg plejede at tro på reinkarnation. Men det var i et tidligere liv. "      Modsigelse: Jeg tror ikke på reinkarnation. Jeg tror på reinkarnation.</p> <p>"Jeg vil give dig tre gode grunde til, at du ikke kan bruge logik til at finde sandheden."      Modsigelse: Du vil bruge logik til at afvise logik.</p> <p>Implicitte modsætninger er ofte skjulte og kræver yderligere refleksion at se.</p>	<p>Selvudslettende udsagn har frøene i sig selv, som forsager ødelæggelsen. Udsagnet kan ikke leve op til dets egne kriterier. Derfor er det, at lige så snart du kommer med disse udsagn, bliver de falske. Selv når sådanne udsagn virker til at være sande, er de alligevel falske.</p> <p>Dette gælder alle selvudslettende udsagn. Hvis de nøjagtig samme grunde, der er brugt i forhold til dit synspunkt, også besejrer udsagnet selv, så er synspunktet selvudslettende. Det begår selvmord. Den person, der bruger sådanne argumenter, kan ikke engang anbefale sin egen rådgivning. For eksempel, når nogen siger "Du bør ikke foretage moralske domme", laver han en moralsk dom (moral judgement).</p> <p>Nogle gange kan folk ikke se selvmodsigelsen, der stirrer dem "lige i øjnene". Når det sker, påpeger vi det simpelthen. Andre gange ser folk ikke selvmodsigelsen, fordi de ikke har de oplysninger, de har brug for. For eksempel kan en person muligvis ikke se problemet med pluralisme, fordi de ikke ved, at Jesus hævdede at være den eneste sande vej til Faderen (Johannes 14: 6). I disse tilfælde må du give dem de rigtige oplysninger, før de ser problemet klart.</p> <p>Selv Gud kan ikke gøre selvudslettende udsagn sande. Disse udsagn er irrationelle, og da rationalitet er en del af Guds essentielle karakter, kan han ikke krænke sin egen natur og gøre modstridende udsagn sande. Dette er ikke en begrænsning af Guds magt på nogen måde, fordi magt ikke er den relevante faktor her: Ingen mængde rå magt kan gøre en modstridende erklæring sand.</p> <p>Selvudslettende ideer er derfor falske af nødvendighed. De kan ikke være sande i nogen som helst mulig verden. Det er en effektiv taktik, at lytte omhyggeligt og blot påpege de udsagn, der begår "selvmord".</p> <p>"Min bror er enebarn."      Modsigelse: Min bror har en søskende (mig). Min bror er enebarn.</p> <p>"Jeg fortæller aldrig sandheden."      Modsigelse: Det er sandt, at jeg aldrig fortæller sandheden.</p> <p>(Fortsættes side 12)</p>
---	--

### Taktik i trosforsvar del 11 (Fortsat): Hvorfor selvmordstaktikken virker

<p>"Gå altid til andres begravelser, ellers vil de ikke gå til din." -Yogi Berra</p> <p>"Spørg mig om mit tavshedsløfte."</p> <p>Sommetider er "selvmordet" mere subtilt.</p> <p>Radio-opkald: "Du bør ikke rette på andre kristne personer(lærere) på radioen." (Så hvorfor ringer personen til dette radioprogram for at rette mig?)(Gregory Koukl har et debatprogram i radioen DH)</p> <p>"Du bør ikke tvinge din moral ned over mig mig." (Hvorfor ikke? Fortæller du mig, at det er forkert at sige, at andre mennesker er forkerte?)</p> <p>Selvmordstaktikken og Columbotaktikken fungerer godt sammen. Når du er opmærksom på den andens persons argument og oplever at argumentet begår "selvmord", så kan gøre opmærksom på det ved hjælp af Columbotaktikken.</p> <p>For at kunne genkende om en udtalelse begår selvmord, skal du først identificere den grundlæggende forudsætning, er det en overbevisning eller en påstand. Det er ikke altid indlysende.</p> <p>Dernæst må du afgøre om påstanden underminerer sig selv. Lever udmeldingen op til dets eget krav? Er der en intern selvmodsigelse? Kan ideen sættet op i formularen "X er tilfældet" og "X er ikke tilfældet" på samme tid? Hvis det er tilfældet, begår den selvmord.</p> <p>Sommetider kan du hjælpe den anden person til at genoverveje sit standpunkt, ved blot at observere og sætte ord på selvmodsigelsen, som han/hun endnu ikke har opdaget.</p> <p>Gregory Koukl</p>	<p>28.03. 2018</p> <p>Del 12-14 er endnu ikke oversat</p>
---	---