

Taktikker til trosforsvar Del 1: En bedre måde

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!"

Dette er en undervisning i, hvordan man med den rette taktik kan "trosforsvare" evangeliet.

Forfatter Gregory Koukl fra "Stand to Reason" (STR) www.str.org

Oversættelse David bo Højbjerg, som får det på email i småbidder fra STR

Det vil blive lagt ud her efterhånden . som han modtager dem, oversætter dem og lægger dem ud på Facebooksiden "Kirken på gaden" [KLIK HER](#) til den side.

Ord i kursiv er David's indskydelse - **(Vi er kommet til del 6 pr. 24.05. 2015).**

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 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 (*trosvorsvar*) har et tvivlsom 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?

Lad os se på vores behov for taktikker, hvad de er, og hvordan man bruger dem.

Vores behov for taktik vedrører opgaven med at være effektive ambassadører for Kristus.

Ambassadører bruger tre væsentlige færdigheder:

Viden: Et nøjagtigt informeret sind

Visdom: En udspekuleret metode

Karakter: En attraktiv fremtoning.

Disse færdigheder spiller en rolle i et hvert effektivt engagement med en ikke-troende.

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.

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).

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.

Vi har en fremragende sag. Vi har de bedste svar på livets vigtigste spørgsmål.

Taktikker giver dig kompetence, især i manøvrering gennem samtaler. De tillader dig at:

- Brug din viden på kreative måder.
- Tilrettelægge dit svar.
- Forberede dit svar i forhold til indsigelser.
- bruge specifikke metoder i håndteringen af angreb.
- Guide dig selv med ræsonnement, klar tænkning, og aggressiv fortalervirksomhed.

Oftentimes har en klog kommandør en fordel over den overlegne modstander gennem behændige taktiske manøvrer.

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 forklejn eller ydmyge andre for at få et hak i dit åndelige bælte.

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.

Målet i at bruge taktik er:

- At administrere, ikke manipulere.
- Kontrollere, ikke tvinge.
- Brugte finesse, ikke kæmpe.

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.

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

Columbo-taktikken er "Supertaktikken" over alle taktikkerne. (På engelsk kaldet "The Queen-mother of all tactics")

Den anvendes med større regelmæssighed end nogen anden taktik. Den er let at kombinere med de andre taktikker.

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.

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.

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.

- "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? "
- "Lige en ting."
- "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"

Denne "Columbo-vane" er en vane, du også burde tilegne dig!

Nøglen til Columbo-taktikken: Gå i offensiven på en afvæbnende måde med nøje udvalgte spørgsmål til produktivt at rykke samtalen.

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.

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 (eller på gaden). Det giver dig mulighed for at tale din sag uden at "prædike" for andre.

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.

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

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.

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:

- Købe dig værdifuld tid.
- Give dig hint om, hvordan du kommer videre i samtalen.
- Give dig oplysninger om dette og fremtidige møder.
- Gøre dig til en afslappet samtale-starter.

Det centrale spørgsmål: "Hvad mener du med det?"
(Eller en vis variation)

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.

Det første Columbo spørgsmål udretter fem vigtige mål.

1. Det engagerer den ikke-troende på en interaktiv måde.
2. Det smigrer den ikke-troende, fordi det viser ægte interesse i hans eller hendes mening.
3. Det tvinger de ikke-troende til at tænke mere omhyggeligt og mere præcist - måske for første gang - om hans/hendes tilsigtede mening.
4. Det giver dig værdifulde oplysninger om den ikke-troendes nøjagtige synspunkt.
5. Det placerer den ikke-troende med bevisbyrden, mens det giver dig i kontrol over samtalen.

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.

Taktik til trosforsvar, Del 5: Columbo Trin 2
"Hvordan kom du frem til den konklusion"

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.

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.

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.

Vi citerer de udødelige ord af Ricky Ricardo fra I Love Lucy, "They've got a lot of 'splaining to do!" (*De har meget de skal forklare DH*)

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 (*ikke behøver at stå til ansvar for sit postulat DH*).

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.

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 genhævdelse af, hvad de sagde lige før.

Alternative muligheder er, "Hvorfor siger du det?" Eller "Hvad er dine grunde til at have denne opfattelse?"

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:

"Hvorfor skulle jeg tro på, hvad du mener?"

"Hvad gør at det du tror er den rigtige måde at anskue dette på?"

"Jeg er nysgerrig. Hvorfor siger du sådan noget?"

"Hvorfor skal jeg have tillid til, at din organisation - Mormonkirken, Joseph Smith, Vagttårnet - taler for Gud?"

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.

Endvidere når vi udfordrer folk til at tænke grundigt, anerkender vi, at de bærer Guds billede. Dette bekræfter deres iboende værdi.

Husk: De to vigtigste spørgsmål, du nogensinde kan spørge, er: "Hvad tror (*mener DH*) du?" Og "Hvorfor tror du det?"

Taktik i trosforsvar Del 6: Pas på "Professorens trick"

Især jer som går i skole, gymnasiet eller studerer kan få hjælp fra dette kapitel. Kort fortalt: Din underviser kommer med et usandt postulat om kristendommen, hvad gør du?

Når du bruger Columbo-taktikken til at vende bevisbyrden, så pas på "professorens trick."

Nogle professorer (*Undervisere DH*) 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.

Velmenende troende tager sommetider udfordringen op og forsøger en "Mand mod mand" duel med professoren, men denne fremgangsmåde ender sjældent vellykket.

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.

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.

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? "

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.

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 Danmark ville vi nok sige lærerens navn DH*), for det første, jeg har ikke afsløret noget om mine synspunkter. For det andet, er mine synspunkter egentlig lige gyldige 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. "

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.

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.