

GREGORY KOUKL

# Taktyka

## Plan gry, czyli jak rozmawiać o wierze chrześcijańskiej

Przedmowa: Lee Strobel

Przekład: Małgorzata Wójcik



WARSZAWA 2020

# Spis treści

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Wprowadzenie do wydania polskiego (ks. Rafał Pokrywiński) — | 9  |
| Przedmowa (Lee Strobel) —                                   | 17 |
| Podziękowania —                                             | 21 |

## CZĘŚĆ PIERWSZA

### PLAN GRY — 23

1. Dyplomacja czy desant w Normandii? — 25
2. Zastrzeżenia — 35
3. Jak zasiąść za kierownicą – taktyka „Columbo” — 47
4. Taktyka „Columbo” – krok drugi: ciężar dowodu — 63
5. Taktyka „Columbo” – krok trzeci: pytania naprowadzające — 77
6. Doskonalecie taktyki „Columbo” — 93

## CZĘŚĆ DRUGA

### ZNAJDOWANIE BŁĘDÓW — 107

7. Samobójstwo, czyli poglądy, które ulegają samozniszczeniu — 109
8. Praktyczne samobójstwo — 123
9. Rywalizacja rodzeństwa i dzieciobójstwo — 131
10. Zdejmowanie dachu — 143
11. Walec parowy — 157
12. Wielki uczony — 167
13. Poproszę o fakty — 177
14. Więcej potu, mniej krwi — 189

## Dyplomacja czy desant w Normandii?

Apologetyka nie cieszy się zbyt dobrą renomą wśród tych, którzy nie są jej wielbicielami. Apologeci z definicji b r o n i ą wiary. O b a l a j ą fałszywe idee, t ę p i ą spekulacje przeciwne poznaniu Boga.

Wielu ludziom te słowa kojarzą się z walką: zbudujmy barykadę, podnieśmy zwodzony most, bagniet na broń. Ładuj! Cel! Pal! Nic zatem dziwnego, że zarówno wierzącym, jak i niewierzącym apologetyka kojarzy się ze starciem. Obrońcy nie bawią się w dialog, ale stają do walki.

Oprócz problemów wizerunkowych apologeci borykają się z jeszcze innym problemem. Prawda jest taka, że skuteczne przekonywanie w XX wieku wymaga czegoś więcej niż tylko znajomości właściwych odpowiedzi. Zbyt łatwo jest postmodernistom ignorować fakty, negować twierdzenia albo zwyczajnie ziewnąć i machnąć ręką na to, co dla nas stanowi nieprzekraczalną granicę.

Czasem jednak nie machają ręką, ale stają do walki. My zaś rzucamy się do ataku i trafiamy na ogień zaporowy, któremu nie jesteśmy w stanie stawić czoła. Ignorujemy jedną z pierwszych zasad walki: nigdy nie przypuszczaj frontalnego ataku w obliczu przeważających sił. Zaskoczeni, kulimy pod siebie ogon i wycofujemy się – być może na dobre.

Chciałbym zasugerować „drogę doskonalszą”. Jezus powiedział, że gdy znajdziemy się jak owce między wilkami, mamy być nieskazitelni, ale roztropni (Mt 10,16). Choć toczy się realna walka<sup>1</sup>, nasze potyczki powinny przypominać raczej rozmowy dyplomatyczne niż desant w Normandii.

W tej książce chciałbym nauczyć cię dyplomacji i zaproponować metodę, którą nazwałem „modelem ambasadora”. Podejście to opiera się bardziej na przyjaźnej ciekawości – będącej rodzajem spokojnej dyplomacji – niż na konfrontacji.

Zdaję sobie oczywiście sprawę z tego, że różni ludzie różnie zareagują na pomysł podjęcia rozmowy na kontrowersyjne tematy. Jedni uwielbiają takie dyskusje, inni mimo najlepszych chęci trochę się ich obawiają i brak im pewności siebie, jeszcze inni woleliby w ogóle ich unikać. A ty?

---

<sup>1</sup> Zob. np. słowa św. Pawła w Liście do Efezjan 6,10–20.

Niezależnie od tego, gdzie widzisz siebie w tym obrazie, chciałbym ci pomóc. Być może jak wielu innych, którzy sięgają po książki takie jak ta, chcesz zrobić coś znaczącego dla królestwa Bożego, ale nie bardzo wiesz, jak się do tego zabrać. Chciałbym naszkicować dla ciebie plan gry, strategię, która pozwoli ci zaangażować się w stopniu większym, niż to sobie dotąd wyobrażałeś, przy jednoczesnym zachowaniu szerokiego marginesu bezpieczeństwa.

Nauczę cię, jak kierować rozmową w taki sposób, żebyś mógł kontrolować jej przebieg – w pozytywnym sensie – nawet jeśli dysponujesz jedynie ograniczoną wiedzą. Możesz nie wiedzieć nic na temat odpierania ataków na to, w co wierzysz, a być może dopiero od niedawna jesteś chrześcijaninem – nie ma to znaczenia. Chcę zapoznać cię z kilkoma skutecznymi manewrami – nazywam je taktykami – które pomogą ci pozostać u steru.

A oto kilka przykładów.

#### CZAROWNICA Z WISCONSIN

Kilka lat temu podczas rodzinnych wakacji, które spędzaliśmy w naszym domku letniskowym w Wisconsin, podjechaliśmy z żoną do miasta do zakładu fotograficznego. Zwróciłem uwagę na to, że obsługująca nas kobieta miała na szyi wisiołek w kształcie dużego pentagramu, czyli pięcioramiennej gwiazdy, która zazwyczaj kojarzona jest z okultyzmem.

– Czy ta gwiazda to jakiś symbol religijny – zapytałem, wskazując na wisiołek – czy to tylko biżuteria?

– Tak, to symbol religijny. Pięć ramion oznacza ziemię, wiatr, ogień, wodę i ducha – odpowiedziała. A następnie dodała: – Jestem poganą.

Moja żona, zaskoczona tą otwartą deklaracją, parsknęła śmiechem i natychmiast przeprosiła.

– Przepraszam, nie chciałam być niegrzeczna. Tylko nigdy nie słyszałam, żeby ktoś tak otwarcie przyznał, że jest poganinem – wyjaśniła. Dotychczas słyszała to określenie tylko w negatywnym sensie, kiedy znajomi karcili dzieci, na przykład: „Przestań, ty mały poganinie!”

– Zatem jest pani wikkanką<sup>2</sup>? – pytałem dalej.

Kiwnęła głową. Tak, jest czarownicą.

– To jest religia Ziemi – wyjaśniła. – Tak jak Indianie, szanujemy każde życie.

---

<sup>2</sup> W i c c a – religia pogańska, zainicjowana przez Geralda B. Gardnera, prawdopodobnie w latach czterdziestych XX wieku, rozpowszechniona w Europie i Stanach Zjednoczonych na początku lat pięćdziesiątych. Podzieliła się na kilka dużych i kilkanaście mniejszych gałęzi, zwanych tradycjami (przyp. red.).

– Skoro szanujecie każde życie – odparłem – to zapewne jest pani przeciwna aborcji.

Potrząsnęła głową. – Nie, właśnie nie. Uważam, że każdy powinien mieć wybór.

To mnie zdziwiło. – To chyba dość nietypowe stanowisko dla wikkanki, skoro wierzycie, że należy szanować każde życie?

– Ma pan rację, to rzeczywiście nietypowe – przyznała, a potem szybko dodała: – To znaczy, ja sama nigdy bym tego nie zrobiła, nie mogłabym zabić dziecka. W ogóle nikomu nie zrobiłabym krzywdy, bo mogłoby się to obrócić przeciwko mnie.

Był to ważny zwrot w naszej rozmowie, z dwóch powodów. Po pierwsze, zwróciłem uwagę na to, w jaki sposób mówiła o aborcji. Sama przyznała, że aborcja to zabijanie dzieci. Nie był to żaden zabieg retoryczny z mojej strony, ale jej własne słowa. Nie musiałem przekonywać jej, że aborcja to odebranie życia niewinnej ludzkiej istocie, sama dobrze to wiedziała.

Takiej okazji się nie przepuszcza. W dalszej rozmowie nie używałem już zatem słowa „aborcja”, ale mówiłem „zabijanie dzieci”.

Po drugie, zwróciłem uwagę, że pierwszym powodem, jaki podała, tłumacząc, że nie skrzywdziłaby bezbronного dziecka, był jej własny interes – coś złego mogłoby się przydarzyć jej. Pomyślałem, że z pewnością stać ją na więcej. Odnotowałem to sobie w pamięci, ale na razie pominąłem ten wątek i postanowiłem zastosować inną taktykę.

– Cóż, może pani nigdy nie skrzywdziłaby dziecka, ale inni to robią – odpowiedziałem. – Czy nie powinniśmy zrobić czegoś, żeby im to uniemożliwić?

– Myślę, że kobiety powinny mieć wybór – odparła bez namysłu.

Zwróćmy uwagę, że stwierdzenia typu: „Kobiety powinny mieć wybór” same w sobie nic nie znaczą. Podobnie jak zdania w rodzaju: „Mam do tego prawo”, wymagają dopowiedzenia. Wybór – między czym a czym? Prawo – do czego? Nikomu nie przysługuje prawo do wybierania czegokolwiek bez żadnych ograniczeń. Ludzie mają prawo wybierać jedynie określone rzeczy. To, czy komuś przysługuje prawo wyboru, jest całkowicie uzależnione od tego, jaki wybór ma na myśli.

W tym wypadku nie było co do tego wątpliwości. Moja rozmówczyni już określiła, co może być przedmiotem wyboru: zabicie dziecka, by użyć jej własnych słów. Choć sama była za poszanowaniem każdego życia, w tym życia ludzkiego, miała opory przed „narzucaniem” tego przekonania innym. Kobiety powinny mimo wszystko mieć prawo decydowania o zabiciu swoich dzieci – tak można podsumować jej stanowisko.

Oczywiście nie wyraziła go dosłownie w ten sposób, wynikało to z jej słów przez implikację.

Kiedy ktoś implikuje tego typu dziwaczne pomysły, nie można tego tak zostawić – trzeba wyciągnąć je na światło dzienne i zażądać wyjaśnień. To właśnie zrobiłem.

– Czyli, jak rozumiem, kobiety powinny móc wybrać zabicie swoich dzieci?

– No... – zawahała się – myślę, że trzeba wziąć pod uwagę różne względy.

– A jakie względy uzasadniałyby zabicie dziecka?

– Kazirodztwo – odpowiedziała od razu.

– Żeby dobrze zrozumiał... Wyobraźmy sobie, że stoi tu przed nami dwuletnie dziecko, które poczęło się w wyniku kazirodztwa. Według pani powinienem mieć prawo je zabić, tak?

Na to pytanie nie potrafiła odpowiedzieć. Sama myśl była przecież absurdalna. Z drugiej strony, wyraźnie było widać, że jest mocno przekonana o słuszności swojego stanowiska co do możliwości wyboru. Nie miała jednak gotowej odpowiedzi, więc musiała się przez chwilę zastanowić. W końcu powiedziała:

– Miałabym mieszane uczucia. – Tylko na tyle było ją stać.

Oczywiście miało to być pewne ustępstwo z jej strony, ale co to właściwie była za odpowiedź? („Zabić dwuletnie dziecko? O, tu mnie pan zagiął, musiałabym pomyśleć”).

– No, mam nadzieję – odparłem, nie mając serca dodać nic więcej.

W tym momencie zauważyłem, że zaczęła się za nami tworzyć kolejka. Ponieważ dalsza rozmowa uniemożliwiałaby jej obsłużenie innych klientów, nie ciągnąłem jej dalej. Zapłaciliśmy, życzyliśmy jej z żoną dobrego dnia i wyszliśmy.

Zwróć uwagę na momenty, w których retoryka staje się substytutem dla meritum. Od razu widać, że ktoś nie ma mocnych argumentów na obronę swojego stanowiska, gdy ich brak próbuje zastąpić zręcznym doborem słów.

Chciałbym zwrócić uwagę na kilka rzeczy w tej krótkiej wymianie zdań. Po pierwsze, w trakcie całej rozmowy nie było żadnego napięcia, niepokoju czy skrzępowania. Nie miała ona charakteru konfrontacji, przypierania rozmówcy do muru czy stawiania go w niezręcznej sytuacji. Rozmowa przebiegała swobodnie i naturalnie.

Po drugie, przez cały czas to ja kontrolowałem przebieg rozmowy. Posłużyłem się w tym celu trzema ważnymi zabiegami taktycznymi – manewrami, które opiszę szczegółowo w kolejnych rozdziałach. Pozwoliły mi one poznać poglądy tej młodej kobiety i wskazać błędy w jej myśleniu.

W tym celu zadałem jej siedem konkretnych pytań. Posłużyły mi one do nawiązania rozmowy („Czy ta gwiazda to jakiś symbol religijny, czy to tylko biżuteria?”) i uzyskania od niej informacji („Zatem jest pani wikkanką?”). Następnie pytania te pozwoliły mi obnażyć słabe punkty w jej rozumowaniu („Czyli, jak rozumiem, kobiety powinny móc wybrać zabicie swoich dzieci?”).

Następnie delikatnie zwróciłem uwagę na brak konsekwencji i sprzeczność w jej poglądach. Z jednej strony była czarownicą, która szanuje każde życie, a z drugiej twierdziła, że w kwestii aborcji, którą określiła jako „zabijanie dzieci”, opowiada się za wyborem.

Wreszcie starałem się pokazać jej logiczne konsekwencje jej przekonań. Twierdziła, że kazirodztwo uzasadnia zabicie dziecka. Kiedy jednak podałem jej przykład dwulatka poczętego w wyniku kazirodztwa, nie wiedziała, co powiedzieć. Nie przyszło jej nigdy do głowy, że zgodnie z jej przekonaniem kazirodztwo uzasadniałoby zabicie małego dziecka, a to kazało jej się zastanowić.

Trzecią ważną kwestią, która pojawiła się podczas rozmowy i na którą chciałbym zwrócić uwagę, jest to, że to sama czarownica z Wisconsin wykonała większość pracy. Mój wkład ograniczył się właściwie do tego, żeby uważnie wysłuchać jej odpowiedzi, a potem skierować wymianę zdań we właściwą stronę. Nie było to wcale trudne.

Właśnie na tym polega wartość taktycznego podejścia: to ty pozostajesz za kierownicą, dzięki czemu możesz konstruktywnie pokierować rozmową, obnażając błędy w myśleniu, a jednocześnie podsuwając bardziej owocne rozwiązania.

Niezależnie od tego, jakimi umiejętnościami dysponujesz obecnie, możesz niemal bez wysiłku manewrować rozmową w taki sam sposób, jeżeli opanujesz zawarte w tej książce wskazówki. Opisanych tu zasad nauczyłem tysiące osób, pomagając im zyskać pewność siebie i umiejętność prowadzenia znaczących, konstruktywnych rozmów o sprawach duchowych.

Ty także możesz stać się skutecznym ambasadorem Chrystusa. Wystarczy, że z uwagą zapoznasz się z zasadami opisanymi w kolejnych rozdziałach, a potem zaczniesz stosować w praktyce to, czego się nauczyłeś.



Reprezentowanie Chrystusa w nowym tysiącleciu wymaga trzech podstawowych umiejętności. Po pierwsze, ambasadorzy Chrystusa powinni mieć elementarną *w i e d z ę* konieczną do wykonania tego zadania. Muszą znać najważniejszą treść Dobrej Nowiny o królestwie Bożym, a także wiedzieć coś na temat przewycięzania przeszkód, na jakie mogą natrafić, pełniąc swoją misję dyplomatyczną.

Nie wystarczy jednak, by naśladowcy Chrystusa mieli odpowiedni zasób informacji. Wiedzę musi trzymać na wodzy ten rodzaj *m ą d r o ś c i*, który sprawia, że nasze przesłanie jest jasne i przekonujące. Wymaga to narzędzi dyplomaty, a nie broni wojownika, umiejętności taktycznych, a nie brutalnej siły.

Wreszcie, powodzenie całej misji zależy od naszego *c h a r a k t e r u*. Wiedza i mądrość są atrybutami konkretnej osoby. Jeżeli nie uosabia ona cech królestwa, któremu służy, będzie to podawać jej słowa w wątpliwość i udaremniać jej wysiłki.

Każda z tych trzech umiejętności – wiedza, czyli odpowiednio ukształtowany umysł, mądrość, czyli właściwe podejście, oraz charakter, czyli ujmujące zachowanie – odgrywa istotną rolę w interakcjach z niewierzącymi. Druga z nich, mądrość taktyczna, jest głównym przedmiotem niniejszej książki.

Spójrzmy na to jeszcze inaczej. Istnieje różnica między strategią a taktyką. Przedmiotem strategii jest całość sytuacji, operacja na dużą skalę, rozstawienie sił przed starciem. Możemy przełożyć tę koncepcję na naszą sytuację jako chrześcijan. Jako naśladowcy Chrystusa, mamy ogromną przewagę strategiczną, nasza pozycja wyjściowa opiera się bowiem na samej treści tego, co głosimy. To, w co wierzymy, obroni się przy najbardziej wnikliwym dochodzeniu, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę poglądy alternatywne.

Ta przewaga strategiczna obejmuje dwa obszary. Pierwszy z nich, zwany apologetyką ofensywną, dowodzi słuszności chrześcijaństwa, przedstawiając na przykład dowody na istnienie Boga, zmartwychwstanie Chrystusa, czy uzasadniając wiarę chrześcijańską na podstawie spełnionych prorocत्व. Drugi obszar, zwany apologetyką defensywną, odpowiada na wyzwania stawiane chrześcijaństwu, takie jak ataki na autorytet i prawdziwość Biblii, pytanie o istnienie zła czy problem makroewolucji darwinistycznej, by wymienić tylko kilka<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Czasami apologetykę ofensywną i defensywną nazywa się odpowiednio apologetyką pozytywną i negatywną.



Zwróć uwagę, że w moim ujęciu termin „strategiczny” odnosi się do treści merytorycznej. Niemal każda książka dotycząca obrony wiary napisana jest z tej perspektywy. Chrześcijańscy autorzy pracowicie zapełnili półki opracowaniami zawierającymi odpowiedź na każdy możliwy zarzut stawiany klasycznemu chrześcijaństwu. A jednak wielu chrześcijan wciąż cierpi na kompleks niższości. Dlaczego? Być może dlatego, że nie mieli nigdy okazji zapoznać się z opracowaniami na tak wysokim poziomie, skutkiem czego brakuje im pierwszego elementu niezbędnego przy pełnieniu misji ambasadora, czyli wiedzy.

Sądzę jednak, że istnieje także inny powód, brakuje im czegoś jeszcze. Bystry prawnik potrzebuje w sądzie nie tylko faktów na poparcie swoich twierdzeń. Musi też wiedzieć, jak ze swojej wiedzy dobrze skorzystać. Podobnie i my potrzebujemy planu, który pomoże nam przekonująco wypaść w rozmowach z innymi. I tu pojawia się kwestia taktyki.

#### TAKTYKA: BRAKUJĄCY ELEMENT UKŁADANKI

W czasie II wojny światowej alianci opracowali strategiczny plan zdobycia przyczółku na kontynencie europejskim. Inwazja w Normandii, znana pod kryptonimem Operacja Overlord, miała polegać na jednoczesnym desancie na pięciu plażach – Utah, Omaha, Gold, Juno i Sword. Odbędzie się ona 6 czerwca 1944 roku, który to dzień przeszedł do historii jako D-Day.

To jednak nie strategia, choćby najgenialniejsza, pozwala wygrać wojnę. Diabeł, jak się to mówi, tkwi w szczegółach. To poszczególni żołnierze muszą wylądować na plaży i przystąpić do natarcia z bronią w rękę, zniszczyć opór i zyskać przewagę, jednocześnie nie dając się trafić.

Choć nasze podejście ma charakter dyplomacji, a nie zbrojnego starcia, to militarne porównanie może się okazać pomocne w odróżnieniu strategii od taktyki. Taktyka, dosłownie „sztuka działania”, skupia się na konkretnej, bieżącej sytuacji, dotyczy praktycznej choreografii poszczególnych detali. Nierzadko się zdarza, że zręczny dowódca zyskuje przewagę nad dysponującym lepszym sprzętem czy silniejszym liczebnie przeciwnikiem dzięki wprawnym manewrom taktycznym.

Sądzę, że jako chrześcijanie możemy znaleźć tu pewne podobieństwo. Być może masz osobiste doświadczenie tego, że Ewangelia zmienia ludzkie życie. Jak jednak odpowiadać na konkretne pytania konkretnym ludziom w taki sposób, by to doświadczenie mogło odnieść się do konkretnej sytuacji?

Pomoże nam w tym taktyka, która nauczy nas technik manewrowania w rozmowach na trudne tematy. Będzie pomocna w takim zorganizowaniu zasobów,

by móc zręcznie je wykorzystać. Podsunie nam podejścia, które każdy z nas może zastosować w praktyce, by stać się bardziej przekonującym. Po części dlatego, że pomagają nam one bardziej rozumowo – zamiast tylko emocjonalnie – i w wyważony sposób podejść do przekonań, które żywimy jako naśladowcy Chrystusa.

Podejście taktyczne wymaga tyleż uważnego słuchania, co przemyślanych odpowiedzi. Trzeba wyżyć uwagę i być przygotowanym, by odpowiednio zareagować na nowe informacje. Ta metoda przypomina bardziej rozgrywkę jeden na jeden w koszykówkę niż partię szachów. Mamy do zrealizowania pewien plan, ale musimy też uwzględnić ciągle zmiany sytuacji i konieczność korekty.

Nadałem tym taktykom przeróżne dziwaczne nazwy, żeby pomóc ci zapamiętać, na czym polegają i jak działają – m.in. „Columbo”, „samobójstwo”, „zdejmowanie dachu”, „wielki uczone”, „poproszę o fakty” czy „walec parowy”. Niektóre sam będziesz inicjować, inne zapewnią ci ochronę.

Na kolejnych stronach znajdziesz przykłady z życia i próbki dialogów, w których stosuję podejście taktyczne, odpowiadając na częste zastrzeżenia, uwagi czy twierdzenia podnoszone przeciwko przekonaniom, które ja i ty podzielamy jako naśladowcy Jezusa. Jest jednak pewne niebezpieczeństwo, którego musisz być świadomy, dlatego zatrzymam się na chwilę, by wyjaśnić coś ważnego.

Taktyka to nie manipulacja, triki czy podstępne zagrywki. Nie są to przebiegłe fortele, które mają na celu wprowadzenie drugiej osoby w zakłopotanie i zmuszenie jej do przyznania ci racji. Nie służą do umniejszania innych czy poniżania tych, którzy mają inne zdanie niż ty, żebyś mógł zdobywać kolejne duchowe trofea.

Nie na tym polega chrześcijańska droga, by ranić, zawstydząć czy udowadniać swoją wyższość wobec znajomych, przyjaciół czy nawet przeciwników, a jednak jest to powszechny występki, który każdy może z łatwością popełnić<sup>4</sup>.

Ostrzeżenie to zamieszczam tutaj z dwóch powodów.

Po pierwsze, opisane tu taktyki są naprawdę skuteczne i można ich nadużyć. Nietrudno jest dzięki nim sprawić, że ktoś wyjdzie na głupca, kiedy w kilku ruchach udowodnimy mu, jak bezsensownym ideom hołduje. Dlatego trzeba uważać, by nie stosować ich tylko po to, by atakować innych<sup>5</sup>.

Po drugie, przykłady podane w tej książce są skróconymi zapisami rzeczywistych rozmów, które miałem okazję odbyć. Przelane na papier, mogą sprawiać

<sup>4</sup> H. Hewitt, *In, But Not Of*, Thomas Nelson Inc., Nashville 2003, s. 166.

<sup>5</sup> Słuchając naszego programu radiowego na żywo lub na stronie internetowej ([www.str.org](http://www.str.org)), zauważysz, że staram się nigdy nie obrażać słuchaczy, którzy się ze mną nie zgadzają.

wrażenie, że moje słowa wypadły ostrzej czy bardziej agresywnie, niż to było w rzeczywistości. Nie mam nic przeciwko byciu asertywnym, bezpośrednim czy prowokującym. Staram się jednak nigdy nie być szorstkim i nie używać obraźliwego języka.

Moim celem jest natomiast znalezienie sprytnego sposobu na wykorzystanie błędów w rozumowaniu drugiej osoby po to, by poprowadzić ją do prawdy, kierując się przy tym miłością i łagodnością. Dążę do tego, by kierować rozmową, nie by nią manipulować; by kontrolować, a nie przymuszać; by działać z finezją, zamiast walczyć. I chciałbym, żebyś ty także dążył do tego samego.

Jeśli perspektywa rozmawiania z ludźmi spoza kręgu chrześcijan budzi w tobie niepokój, chciałbym skierować do ciebie słowo zachęty. Od ponad trzydziestu lat mam do czynienia z rynkiem idei i stykam się z ludźmi o krytycznym i wyzywającym nastawieniu. Są wśród nich ateści, członkowie sekt, sceptycy i sekularyści wszelkiego rodzaju, którzy sprzeciwiają się ewangelicznemu, chrześcijańskiemu spojrzeniu na rzeczywistość, nierzadko w sposób agresywny i wojowniczy. Często są to bardzo inteligentni ludzie.

Szczerze mówiąc, z początku miałem trochę obaw. Nie byłem pewien, jak pomysły, które rodziły się w zaciszu mego gabinetu, sprawdzą się w konfrontacji z inteligentnymi oponentami na oczach tysięcy widzów i słuchaczy. W tyglu tych starć odkryłem jednak, że fakty i zdrowy rozsądek są po naszej stronie. Większość ludzi, nawet inteligentnych, nie zastanawia się zbytnio nad powodami, dla których odrzucają chrześcijaństwo. Skąd to wiem? Bo słuchałem ich zastrzeżeń.

Nie musisz się obawiać prawdy ani swoich przeciwników. Nie spiesz się, odrób pracę domową, przemyśl wszystko na spokojnie. Jeżeli chrześcijaństwo mówi prawdę, to niezależnie od tego, jak przekonujące mogą się z początku wydawać argumenty drugiej strony, zawsze znajdzie się w nich jakaś drobna skaza – jakiś błąd w myśleniu, niewygodny „fakt”, nieuzasadniony wniosek. Poszukaj go. Wcześniej czy później go dostrzeżesz. Nieraz właściwa taktyka pomoże ci odkryć tę skazę i wystawić błąd na światło.

Proces ten wymaga zręczności i kunsztu, potrzeba trochę czasu i wysiłku, by opanować tę sztukę. Trzeba trochę doświadczenia, by pozornie nic nieznaczącą sytuację przekształcić w okazję do obiecującej rozmowy. Jeżeli jednak nauczysz się stosowania taktyk opisanych w tej książce, zapewniam cię, że będziesz umiał przedstawiać prawdę z większą klarownością – a czasem nawet z większą zręcznością. Poprowadzę cię krok po kroku, przedstawiając ci plan gry, który pomoże ci swobodnie i z gracją manewrować w rozmowach o twoich chrześcijańskich przekonaniach i wyznawanych przez ciebie wartościach.

Jeżeli jesteś pilnym uczniem, bardzo szybko opanujesz sztukę utrzymywania właściwej kontroli – którą nazywam pozostawaniem za kierownicą – podczas rozmów z innymi. Nauczysz się omijania pól minowych, aby zdobyć przyczółek i przewagę w dyskusji. Mówiąc krótko, nauczysz się bycia lepszym dyplomatą – ambasadorem Jezusa Chrystusa.

#### CZEGO DOWIEDZIELIŚMY SIĘ W TYM ROZDZIALE

Po pierwsze, poznaliśmy wartość podejścia taktycznego w trakcie rozmów o chrześcijaństwie. Taktyka pozwala kontrolować przebieg dyskusji dzięki pozostawaniu za kierownicą. Pomaga także skutecznie manewrować przy różnicy zdań, dzięki czemu twoje spotkania będą miały raczej charakter dyplomacji niż zbrojnego starcia.

Po drugie, zdefiniowaliśmy termin „taktyka”, odróżniając ją od „strategii”. Ta ostatnia dotyczy pełnego obrazu sytuacji, który w naszym przypadku oznacza treść, fakty i uzasadnienie wiarygodności chrześcijaństwa. Taktyka natomiast odnosi się do szczegółowego przebiegu spotkania z drugim człowiekiem, do sztuki nawigacji w trakcie samej rozmowy.

Po trzecie, mówiliśmy o niebezpieczeństwach związanych ze stosowaniem taktyki. Nie są to fortele, wybiegi czy sprytne zagrania, które mają na celu upokorzenie czy skompromitowanie drugiej osoby. Służą one natomiast zdobyciu przyczółka, manewrowaniu w taki sposób, by wydobyć na jaw błędy w myśleniu drugiej osoby po to, aby móc poprowadzić ją do prawdy.

Zanim jednak przejdziemy do szczegółów, chciałbym zająć się kilkoma możliwymi zastrzeżeniami, jakie mogły się w tobie obudzić.

## Zastrzeżenia

Przed chwilą złożyłem ci pewną obietnicę. Powiedziałem, że jeżeli nauczysz się stosowania taktyk opisanych w tej książce, podejmowanie dyskusji o twoich chrześcijańskich przekonaniach nie będzie dla ciebie problemem. Tu jednak może się pojawić kilka zastrzeżeń.

Przede wszystkim, próba przekonania o czymś drugiej osoby, nawet jeżeli robi się to z całą delikatnością, niebezpiecznie zbliża się do czegoś, co wygląda jak wdawanie się w spory. Niektórzy zaś uważają, że wszystkiego, co przypomina spór, należy unikać.

Z jednej strony jest to słuszną myśl – kłótnie, słowne przepychanki czy sprzeczki nie pociągają słuchaczy i rzadko przynoszą dobre owoce. Według mnie przy tego rodzaju zjadliwych dysputach obowiązuje jedna ogólna zasada: jeżeli ktokolwiek w ich trakcie wpadnie w złość, to ty przegrywasz.

Otóż chodzi o to, że gdy się złościmy, zaczynamy zachowywać się agresywnie. Podnosimy głos, patrzymy wilkiem, bywa, że przerywamy rozmówcy, zanim skończy mówić. Nie tylko świadczy to o złych manierach, ale pokazuje też, że w celu obrony naszych przekonań musimy uciekać się do przerywania i zastraszania drugiej osoby. Perswazję zaczynamy zastępować przemocą. Nie jest to dobra strategia. Nigdy nie jest naprawdę przekonująca, nawet jeśli uda ci się zmusić drugą osobę do milczenia.

A co, jeśli ty zachowasz spokój, ale osoba, którą starasz się przekonać, straci panowanie nad sobą? Wtedy też przegrywasz. Ludzie w gniewie przyjmują pozycję obronną, a człowiek w defensywie nie jest w stanie zastanowić się nad tym, czy twoje argumenty są przekonujące, ponieważ skupia się na obronie własnych pozycji.

Staraj się zawsze utrzymywać serdeczną atmosferę podczas rozmowy. Czasem nie będzie to możliwe. Jeżeli poglądy przedstawiane przez ciebie w sposób uprzejmy i pełen życzliwości wprawiają kogoś w złość, niewiele można na to poradzić. Nauczanie Jezusa