

DEL 1

STRATEGI





1

DIPLOMAT ELLER SOLDAT?

APOLOGETIK – ATT FÖRKLARA och försvara kristen tro – har ett tvivelaktigt rykte bland många kristna. Per definition *försvarar* apologeter den kristna tron. De *vederlägger* felaktiga föreställningar och *bryter ner* tankebyggnader som reser sig mot kunskapen om Gud.

För många människor låter det här som stridsord. Alle man på post! Fäll upp vindbryggan! Bajonett på! Lägg an, sikta, skjut! Därför är det inte särskilt förvånande att både troende och icke-troende förknippar apologetik med konflikt. Försvarar man något samtalar man inte. Man strider.

Förutom problemet med sin framtoning stöter apologeter på ytterligare ett hinder. Det är alldeles för enkelt för skeptiker att ignorera våra fakta, förneka våra påståenden eller bara gäspa och gå därifrån.

Men ibland går de inte därifrån. I stället står de kvar och tar strid. Vi ger oss in i striden men hamnar snart i en spärreld av invändningar som vi inte kan hantera. Vi har struntat i en av de mest grundläggande reglerna för strid, nämligen att aldrig gå till frontalangrepp mot en överlägsen styrka. Tagna på sängen stoppar vi svansen mellan benen och slår till reträtt – kanske för gott. Låter det bekant?

Jag vill föreslå ”en väg som är överlägsen alla andra”. Jesus sade att vi ska vara kloka som ormar men oskyldiga som duvor när vi rör oss som får bland vargar (Matt 10:16). Även om det verkligen pågår ett slags krig¹ bör vårt deltagande i kriget mer likna diplomatens än soldatens.

I den här boken vill jag lära dig hur man kan vara diplomatisk och smi-

dig att lotsa sig fram genom riskfyllda samtal. Jag gör det utifrån en metod som jag har valt att kalla ambassadörsmodellen. Det är en metod som bygger mer på vänskaplig nyfikenhet – en sorts avspänd diplomati – än på konfrontation.

Jag vet att människor reagerar känslomässigt olika inför tanken på att samtala med andra om kontroversiella ämnen. Vissa njuter av motsättningen. Andra vill gärna samtala men känner sig lite nervösa och osäkra. Ytterligare andra försöker att undvika sådana samtal helt och hållet. Hur känner du själv kring detta?

Oavsett var på skalan du befinner dig så vill jag hjälpa dig. Om du liknar de flesta som skaffar sig och läser en sådan här bok, vill du troligen vara med och arbeta för Guds rike men vet inte riktigt hur du ska gå till väga. Jag vill presentera en strategi som kan göra dig delaktig på ett sätt som du inte trodde var möjligt men som ändå rymmer stora säkerhetsmarginaler.

Jag kommer att lära dig att lotsa dig fram i samtalen så att du på ett positivt sätt hela tiden kan kontrollera dem – även om du råkar ha begränsade kunskaper i ämnet. Det kan hända att du inte alls vet hur man bemöter de invändningar som människor lägger fram mot det du tror på. Du kanske rent av är nykristen. Det spelar ingen roll. Jag kommer att lära dig en handfull effektiva tillvägagångssätt – jag kallar dem taktiska grepp – som hjälper dig att styra samtalet.

Låt mig ge ett exempel på vad jag menar.

HÄXAN I WISCONSIN

För ett antal år sedan, då min fru och jag var på semester i vår stuga i delstaten Wisconsin, stannade vi till vid en butik för att få några foton framkallade. Jag lade märke till att kvinnan som betjänade oss hade ett stort pentagram – en femuddig stjärna som ofta förknippas med det ockulta – dinglande runt halsen.

”Har den där stjärnan någon religiös betydelse?” frågade jag och pekade på halssmycket. ”Eller är det bara ett smycke?”

”Ja, den har religiös betydelse”, svarade hon. ”De fem spetsarna står för jord, vind, eld, vatten och ande.” Sedan tillade hon: ”Jag är hedning, förstår du.”

Min fru, som blev överrumplad av kvinnans öppenhet, kunde inte hålla sig för skratt, men hon bad omedelbart om ursäkt. "Förlåt, det var inte meningen att vara oförsämd. Det är bara det att jag aldrig hört någon som öppet erkänner att hon är hedning", förklarade hon. Min fru hade bara hört termen i mindre seriös betydelse när hennes vänner ropade på barnen: "Kom in nu, era små hedningar!"

Jag frågade: "Är du en wicca?"

Hon nickade. Visst var hon en häxa. "Wicca är en naturreligion, ungefär som indianernas religion", förklarade hon. "Vi respekterar allt liv."

"Om du respekterar allt liv", sade jag, "då antar jag att du är emot abort."

Hon skakade på huvudet. "Nej, det är jag faktiskt inte. Jag är för fri abort."

Jag blev överraskad. "Är det inte en ovanlig hållning för en anhängare av wicca? Jag menar, du är ju hängivet övertygad om att respektera allt liv."

"Visst", medgav hon. "Det är lite märkligt." Men hon förtydligade sig genast. "Jag vet att jag själv aldrig skulle kunna göra abort. Jag menar, jag skulle aldrig kunna döda en liten människa. Jag skulle aldrig göra något som skadar någon annan, för det skulle kunna slå tillbaka mot mig själv."

Det här var en anmärkningsvärd vändning i samtalet – av två skäl. Lägg för det första märke till vilka ord hon använde för att beskriva abort. Hon erkände att abort innebär att man dödar en liten människa. Den formuleringen var ingen retorisk utsmyckning från min sida – det var hennes egen beskrivning. Därför behövde jag inte övertyga henne om att abort innebär att man tar livet av en liten oskyldig människa. Det visste hon redan.

Men vad hon inte insåg var att hennes uppriktiga erkännande gav mig en tydlig öppning i samtalet, och jag tänkte inte låta ett sådant tillfälle gå mig förbi. Under resten av samtalet använde jag inte längre ordet abort. Jag talade i stället om att *döda en liten människa*.

Se upp när retoriken blir en ersättning för verkligt innehåll. Man kan vara säker på att någon har en svagt underbyggd ståndpunkt när han eller hon hellre väljer att använda förslagna ord i stället för goda argument.

För det andra tyckte jag att det var förvånande att hennes främsta skäl till att inte vilja skada en liten försvarslös människa var egennytta – att något tråkigt skulle kunna drabba *henne själv* i framtiden. ”Var det verkligen det bästa hon kunde komma på?” tänkte jag. Kommentaren i sig var säkert värd att spinna vidare på, men jag lämnade den därhän och styrde samtalet i en annan riktning.

”Ja, *du själv* skulle kanske inte vilja skada en liten människa”, sade jag. ”Men det skulle andra inte dra sig för att göra”, svarade jag lugnt ”Borde vi inte göra något för att hindra *dem* från att döda små människor?”

”Jag tycker att kvinnor ska ha rätt att välja”, svarade hon snabbt utan att tänka.

Nu är det ju så att svepande utsagor som att ”kvinnor ska ha rätt att välja” egentligen inte säger något i sig. Precis som utsagan ”jag har rätt att ta ...” så kräver påståendet ett objekt. Välja vadå? Ta vadå? Ingen människa har obegränsad rätt att välja vad som helst. Människor har bara rätt att välja vissa saker. Huruvida någon har rätt att välja beror på vilka valmöjligheter man tänker på.

I det här fallet rådde det inga oklarheter. Kvinnan hade redan med egna ord angett vad det handlade om, nämligen att döda små människor. Trots att hon personligen respekterade allt liv, inklusive människoliv, var det inte en övertygelse som hon tyckte att hon kunde tvinga på andra. Kvinnor borde fortfarande ha rätten att döda sin avkomma.

Det var hennes uppfattning. Hon uttryckte sig naturligtvis inte så, men det var uppenbart att det var så hon tänkte.

När sådana här befängda uppfattningar finns underförstådda i samtalet, låt dem inte ligga och lura i det fördolda. Dra fram dem i ljuset och be om ett förtydligande. Gör den underförstådda tanken uppenbar. Det var också just vad jag gjorde.

”Menar du alltså att kvinnor borde ha rätten att döda sin egen avkomma?”

”Alltså ...” Hon tänkte efter en stund. ”Jag tycker att man borde tänka på alla aspekter av frågan.”

”Okej, kan du säga vilka aspekter som skulle göra det okej att döda ett litet barn?”

”Incest”, svarade hon snabbt.

Jag blev inte alls förvånad över hennes svar, eftersom det ingår i abortförespråkarnas lista över standardfraser. Men jag vill inte att du missar en viktig detalj i sammanhanget.

Den unga kvinnan förde fram sin uppfattning genom att haspla ur sig vanliga slagord för abort – kvinnor har rätt att välja, man borde tänka på alla aspekter, incest rättfärdigar abort. Men i det här fallet försvarade hennes slagord inte abort i teorin, utan de gav i praktiken stöd till att döda små människor.

Men hon uppfattade inte detta, då hennes slagord lade hinder i vägen för henne. Hon körde bara med sina repliker utan att tänka efter. Men du förstår säkert att samtalet ur min synvinkel började låta lite märkligt.

Det här sker naturligtvis ofta på bägge sidor av skranket. Vi kör med våra favoritklyschor – antingen de är sekulära eller kristna – och låter våra slagord göra det jobb som ett grundligt, genomtänkt samtal i stället borde göra. Vanans makt skymmer ofta den fulla innebörden (eller i det här fallet följderna) av våra ord.

Jag bestämde mig för att driva samtalet ett steg längre i hopp om att bryta slagordsförtrollningen.

”Jaha, nu får vi se om jag har förstått dig rätt. Anta att det stod en tvååring här bredvid mig och det barnet hade kommit till som en följd av incest. Då skulle jag enligt ditt synsätt alltså vara fri att döda det barnet. Stämmer det?”

Den sista frågan gjorde henne svarslös. Trots att tanken var absurd så var hon uppenbarligen starkt övertygad om kvinnans rätt till abort. Hon hade inget snitsigt slagord att komma med utan var tvungen att stanna upp och fundera över det hörn hon hade målat in sig i. Till slut sade hon: ”Jag skulle nog ha blandade känslor inför det.” Det var det bästa hon kunde komma på.

Svaret var säkert tänkt som en eftergift, men det var ett ynkligt svar. (”Döda en tvååring? Ojdå, där satte du mig på pottan. Jag får nog ta mig en funderare på saken.”)

”Det hoppas jag verkligen” var det enda jag hade hjärta att säga.

Vid det här laget hade det hunnit bildas en kö bakom mig. Jag insåg att

samtalet började hindra henne i arbetet, och det gynnsamma tillfället var förbi.

Jag kom visserligen aldrig fram till evangeliet, men det var inte i den riktningen som samtalet löpte. Tiden var inte mogen för att skörda utan för att bearbeta jorden, vilket innefattade en viktig moralisk fråga. Det var dags att runda av, överlåta henne i Herrens händer och gå vidare. Min fru och jag betalade, önskade henne allt gott och gick därifrån.

LÄRDOMAR AV DETTA

Jag vill att du noterar ett par saker från det här korta samtalet. För det första uppstod ingen spänning, ingen rädsla eller pinsam stämning under meningsutbytet. Det drogs inga linjer i sanden och ingen behövde försvara sitt revir. Det förekom ingen konfrontation; ingen behövde gå i försvarsställning eller känna obehag.

Samtalet löpte lätt och naturligt. Jag var avspänd, och det var hon också. Det är så jag vill ha det. Jag vill inte börja gräla – av goda skäl. Om någon blir arg så har jag förlorat. Folk är inte benägna att ändra uppfattning när de blir arga.

För det andra hade jag trots den avspända atmosfären hela tiden full kontroll över samtalet. Jag kunde lugnt och sansat hålla ställningarna genom att använda mig av tre taktiska grepp – tre tillvägagångssätt som jag kommer att förklara närmare längre fram i boken – för att få reda på vilka föreställningar som den unga kvinnan hade och sedan utifrån det börja ifrågasätta hennes bristande slutledningsförmåga.

Till att börja med ställde jag sju specifika frågor. Några av dem använde jag för att få igång samtalet ("Har den där stjärnan någon religiös betydelse?") och för att få information om henne ("Är du en wicca?"). Sedan använde jag mig av frågor för att blottlägga vad jag tyckte var brister i hennes svar ("Menar du alltså att kvinnor borde ha rätt att döda sin egen avkomma?")

Jag ifrågasatte också lite försiktigt det inkonsekventa och motsägelsefulla i hennes synsätt. Å ena sidan var hon en häxa (wicca) som respekterade allt liv. Å andra sidan var hon för kvinnans rätt till abort, något som hon öppet beskrev med orden "ta livet av små människor."

För det tredje försökte jag hjälpa henne att se de logiska följderna av sina övertygelser. För henne var incest ett giltigt skäl att ta livet av en liten människa. Men när hon fick frågan om det var rätt att döda en liten tvååring av samma anledning, då ryggade hon tillbaka trots att det egentligen låg helt i linje med hennes uppfattning.

Det sista jag vill att du lägger märke till är mycket viktigt, nämligen att häxan från Wisconsin gjorde det mesta av jobbet själv. Det enda jag behövde göra var att lyssna till hennes svar och styra samtalet i den riktning jag ville – vilket inte alls var särskilt svårt när jag använde mina taktiska grepp.

Eftersom jag dessutom inte hade något emot att ägna mig åt lite jordbruksarbete – att bearbeta jorden i stället för att försöka skörda innan tiden var mogen² – kände jag mig inte tvungen att klämma in evangeliet i samtalet på ett konstlat, onaturligt och därmed fruktlöst sätt. Jag utnyttjade tillfället så gott jag kunde i vetenskap om att hon just för stunden låg på mitt bord, men att hon ytterst var Guds ansvar. Jag överlämnade henne åt Herren och gick vidare.

Vad man vinner med att använda taktiska grepp är att man hela tiden har kontroll över samtalet så att man kan styra det i önskad riktning, blottlägga brister i den andres sätt att tänka och föreslå mer fruktbara alternativ längs vägen.

Om du tar till dig innehållet i den här boken, kommer du nästan helt utan ansträngning att kunna lotsa dig fram genom olika samtal – precis som jag gjorde – oberoende av din nuvarande förmåga. Jag har lärt ut de här principerna till tiotusentals människor som du. Det har gett dem både självförtroende och förmåga att föra meningsfulla och fruktbara samtal om andliga ting med andra människor.

Du *kan* bli en god och effektiv ambassadör för Kristus. Det enda som krävs är att du tar fasta på riktlinjerna i de kommande kapitlen och sedan tillämpar vad du har lärt dig.

2000-TALETS AMBASSADÖRER

För att representera Kristus i varje ny tid krävs att vi har tre grundläggande färdigheter. För det första behöver vi som Kristi ambassadörer ha den grundläggande *kunskap* som krävs för uppgiften. Vi måste förstå huvud-

budskapet om Guds rike och ha ett hum om hur vi bemöter de invändningar som vi stöter på under vårt uppdrag.

Men det räcker inte för oss som Jesu efterföljare att bara ha den rätta kunskapen. Vår kunskap måste också kombineras med den *vishet* som gör vårt budskap både tydligt och övertygande. För detta krävs diplomatins verktygslåda snarare än krigets vapen. Vi behöver taktisk skicklighet snarare än råstyrka.

Slutligen kan vår *karaktär* vara helt avgörande om vi ska lyckas eller misslyckas med vårt uppdrag. Kunskapen och visheten ryms ju i en och samma person. Om vi inte förkroppsligar Guds rikes dygder, det rike som vi representerar, kommer vi att undergräva budskapet och lägga krokben för oss själva.

Dessa tre färdigheter spelar alltså en viktig roll i all effektiv kommunikation med människor som inte delar vår tro. För det första *kunskap* – att vara insatt i de aktuella frågorna. För det andra *vishet* – att ha en konstruktiv metod. Och för det tredje *karaktär* – att ha ett tilltalande sätt. I den här boken är det den andra färdigheten, den taktiska visheten, som står i fokus.

Kom ihåg att det är skillnad på strategi och taktik. Strategi innebär att man ser till helheten, det övergripande perspektivet, och har sin egen ståndpunkt klar innan man sätter i gång.

Vi kan tillämpa det på vår egen situation som kristna. Som Jesu lärjungar har vi en enorm strategisk fördel. Vi är ”väl positionerade” tack vare innehållet i vår tro. Vår tro står sig mer än väl mot alternativa trosuppfattningar när den utsätts för närmare granskning.

Denna strategiska fördel innefattar två områden. Det första området, som vi kan kalla offensiv apologetik, vill tillhandahålla goda argument för kristen tro till stöd för vår uppfattning – till exempel genom att lägga fram bevis för Guds existens, Jesu uppståndelse eller Bibelns inspiration. Det andra området, som ofta kallas defensiv apologetik, handlar om att bemöta invändningar som vill undergräva eller motbevisa kristen tro – till exempel genom att avvärja angrepp mot Bibelns auktoritet och trovärdighet, tackla det ondas problem eller gå in på darwinistisk makroevolution, bara för att nämna några.³

Lägg märke till hur jag använder begreppet ”strategi” här. Strategi fokuserar enbart på innehållet. Praktiskt taget varje bok som någonsin har skrivits för att försvara den kristna tron har haft detta som utgångspunkt. Duktiga kristna författare har fyllt bokhyllor med tillräckligt mycket information för att slutgiltigt bemöta varje tänkbar invändning mot klassisk kristendom. Trots detta går många kristna ändå omkring med mindervärdeskomplex. Varför då? Det kan bero på att de aldrig har kommit i kontakt med denna utmärkta information. Följaktligen saknar de också den primära förmåga som krävs av en bra ambassadör, nämligen kunskap.

Men jag tror att det finns ytterligare ett skäl till detta mindervärdeskomplex. Det saknas något mer. En duktig advokat behöver mer än fakta för att lägga fram sin sak i rätten. Han eller hon behöver också veta hur man använder sin kunskap på bästa sätt. Likaså behöver vi ha en plan för att på ett skickligt sätt hantera enskildheter i samtalet med andra människor. Det är här som det taktiska upplägget kommer in i bilden.

TAKTIK – DEN SAKNADE PUSSELBITEN

De allierade styrkorna under andra världskriget hade en strategisk plan för att skaffa sig fotfäste på det europeiska fastlandet. Invasionen i Normandie den 6 juni 1944, som brukar kallas dagen D och som gick under kodnamnet ”Operation Overlord”, innefattade en samtidig attack på fem stränder – Utah, Omaha, Gold, Juno och Sword.

Men ingen strategi i världen kan vinna ett krig hur lysande den än må vara. Man brukar säga att djävulen gömmer sig i detaljerna. Enskilda soldater måste ta sig upp på stranden och gå till anfall. De behöver få fram utrustning och röja undan hinder på vägen för att få övertaget, samtidigt som de hela tiden måste undvika att bli träffade.

Även om vi nu följer den diplomatiska modellen och inte den militära, kan stridsmetaforen ändå hjälpa oss att skilja mellan strategi och taktik. Taktik, som ordagrant betyder ”konsten att ställa upp (soldater i lämplig slagordning)”, fokuserar på den aktuella situationen. Den innefattar den metodiska och praktiska utformningen av enskilda detaljer. Ofta kan en duktig härförare besegra en mycket större och starkare styrka med hjälp av skicklig taktisk manövrering.

Jag tror att du kan dra paralleller till dig själv som kristen. Du har kanske egen erfarenhet av hur evangeliet kan förändra en människas liv. Men hur utformar man svaren på de specifika frågor som människor ställer, så att man kan påverka just de situationer man hamnar i?

Taktik kan underlätta, eftersom den erbjuder tekniker för att lotsa oss fram genom vad som annars kan vara svåra samtal. Taktik hjälper oss att utnyttja våra resurser på ett konstruktivt sätt. Taktik visar på hållningar som vi kan använda oss av för att bli mer övertygande, delvis därför att den hjälper oss att bli förståndigare och mer genomtänkta – inte bara emotionella – kring våra övertygelser som Jesu efterföljare.

Det taktiska förhållningssättet kräver både noggrant lyssnande och genomtänkta svar. Man måste vara uppmärksam så att man kan anpassa sig till ny information. Den här metoden liknar mer en basketmatch än ett parti schack. Man följer visserligen en matchplan, men det sker under ständig rörelse och anpassning.

Jag har gett dessa taktiska grepp alla möjliga konstiga namn för att hjälpa dig att minnas vad de betyder och hur de fungerar – namn som ”Columbo”, ”Självmod”, ”Ta bort taket”, ”Ångvält”, ”Toppforskaren” och ”Bara fakta, tack”. Några av dem tar du själv initiativ till, andra använder du för att skydda dig själv.

På följande sidor kommer du att se exempel på samtal som har utspelat sig i verkligheten. Det är samtal där jag har använt mig av dessa taktiska grepp för att bemöta vanliga invändningar, klagomål eller påståenden som människor lägger fram mot våra övertygelser som Jesu efterföljare. Men här lurar en fara som jag vill göra dig medveten om. Därför behöver jag stanna upp och göra ett viktigt förtydligande.

Dessa taktiska grepp är inga manipulativa tjuv- och rackarknep. De ingår inte i något rävspel för att skämma ut andra eller tvinga dem att böja sig för vårt synsätt. De är inte avsedda att förminska eller förödmjuka dem som har en annan uppfattning, så att du själv kan stoltsera med ännu en fjäder i hatten.

Det hör inte till det kristna livet att sära, skämma ut eller platta till kollegor, vänner eller ens

meningsmotståndare. Men det är en vanlig försyndelse som vem som helst kan begå.

– Hugh Hewitt⁴

Det finns två skäl till att jag varnar för detta.

För det första är det viktigt att ha klart för sig att dessa taktiska grepp är väldigt effektiva och lätt kan missbrukas. Det är inte svårt att få någon att se dum ut när man väl har lärt sig att behärska dessa tekniker. Ett taktiskt tillvägagångssätt kan snabbt få folk att inse hur ogenomtänkta vissa av deras uppfattningar är. Därför måste du akta dig så att du inte använder dina taktiska grepp bara för att gå till angrepp mot andra på ett oförsonligt sätt.⁵

För det andra är exemplen i denna bok korta redogörelser för samtal som jag faktiskt har haft med icke-troende. När jag återger dessa samtal kan det hända att jag framstår som ohövligare och aggressivare än vad jag i själva verket var. Jag har inte alls något emot att vara bestämd, rak och utmanande. Men jag vill aldrig vara påstridig eller oförsämd genom att förminska någon annan. Det är inte bara ohövligt utan är helt onödigt när vi både har sanningen och goda skäl att tro på den.

Mitt mål är snarare att hitta smarta sätt att utnyttja bristerna i någons sätt att tänka – allt i syfte att leda denne fram till sanningen, samtidigt som jag hela tiden uppträder milt och vänligt. Mitt mål är att manövrera, inte att manipulera; att övertyga, inte att betvinga; att lirka, inte att strida. Det vill jag också att du ska kunna göra.

Bävar du inför tanken att prata med människor utanför dina trygga kristna kretsar, låt mig då ge dig ett par ord av uppmuntran.

För det första har jag gett mig i kast med utmanare och kritiker på livs-åskådningstorget i över fyrtio år. Folk jag pratar med – ateister, sekterister, skeptiker och sekularister av alla de slag – motsätter sig evangeliskt kristna uppfattningar stundvis häftigt och stridslystet. Ofta rör det sig om väldigt smarta människor.

I ärlighetens namn var detta någonting som oroadе även mig i början. Jag var inte säker på hur de svar jag hade lärt mig på min trygga studerkammare skulle stå sig mot alla smarta människor ute i offentligheten, där tusentals människor tittade på och lyssnade. Men mitt i denna smältdegel

upptäckte jag att vi har både fakta och hållbara resonemang på vår sida. De flesta människor, även de smarta, ägnar inte särskilt mycket eftertanke åt sina invändningar mot kristen tro. Hur vet jag det? Jo, därför att jag har lyssnat på deras invändningar.

Det är alldeles klart att dessa lärda och intelligenta människor – akademiker och fackmänniskor av alla de slag – ofta begår dumma och grundläggande tankefel när det gäller andliga ting. Detta kom som en total överraskning för mig i början, men jag har sett det inträffa gång på gång.

Jag har lärt mig att man inte behöver vara rädd för motståndarnas fakta. Ta det lugnt, gör din hemläxa och tänk igenom saker och ting. Om kristen tro är sann, då spelar det ingen roll hur övertygande den andra sidans argument först ter sig; det kommer alltid att finnas en hake någonstans – ett tankefel, ett besvärande ”faktum”, ett felslut. Fortsätt att leta. Förr eller senare dyker de upp.⁶ Många gånger kommer rätt taktik att hjälpa dig upptäcka dessa brister och dra fram dem i ljuset.

Det andra jag vill säga till uppmuntran är att du klarar av det. Jag ska visa dig hur man gör. Jag kommer steg för steg att vägleda dig fram till en strategi som hjälper dig att tryggt och säkert hantera samtal om dina kristna övertygelser och värderingar. Ta det i din egen takt. Håll det på en nivå som du är bekväm med. Men du kommer snart nog att upptäcka att mina olika taktiska grepp rymmer stora säkerhetsmarginaler.

Visst är detta en konst, och att lära sig ett nytt hantverk tar alltid lite tid och fordrar viss ansträngning. Det krävs övning för att vända en potentiellt känslig situation till en möjlighet. Men om du lär dig de taktiska grepp som beskrivs i den här boken, lovar jag att du kommer att bli bättre på att lägga fram sanningen klart och tydligt – ibland till och med på ett klyftigt sätt.

Är du en uppmärksam elev kommer du snart att utveckla konsten att behålla kontrollen och styra samtalet med andra människor. Du kommer att lära dig hur man lotsar sig fram genom olika minfält för att vinna mark eller få ett övertag i samtalet. Du kommer att lära dig hur man blir en bättre diplomat – en Jesu Kristi ambassadör.

VAD LÄRDE VI OSS I DET HÄR KAPITLET?

För det första lärde vi oss värdet av att använda olika taktiska grepp när vi samtalar om kristen tro. Taktik hjälper oss att behålla kontrollen och styra samtalet utan att tappa tråden. Taktik hjälper oss också att lotsa oss fram i samtalet trots eventuella meningsskiljaktigheter, så att vårt engagemang mer liknar diplomati än dagen D.

För det andra definierade vi vad taktik är och vad som skiljer taktik från strategi. Strategi handlar om helheten, vilket i vårt fall anger vilket innehåll, vilken information och vilka skäl det finns att komma fram till slutsatsen att den kristna tron är sann. Taktik däremot handlar om hur man konkret går till väga, om konsten att lotsa sig fram i själva samtalet.

För det tredje lärde vi oss om farorna med att använda dessa taktiska grepp. Taktiska grepp är inga tjuv- och rackarknep eller något rävspel för att förminska eller förödmjuka den andre. Nej, taktiska grepp används för att vinna mark, lotsa oss fram och avslöja den andres bristfälliga tänkande, så att vi kan leda honom eller henne fram till sanningen.

Men innan vi går in på detaljer skulle jag vilja ta upp några betänkligheter som du kanske har.