



UN PLAN DE ACCIÓN  
PARA DISCUTIR  
TUS CONVICCIONES  
CRISTIANAS

# TÁCT*♟*CAS

GREGORY KOUKL

PRÓLOGO POR LEE STROBEL

«En una sociedad tan saturada de retórica anticristiana, no hay mejor libro para ayudar a los cristianos a pensar de forma clara, sana y pacífica ante las estrategias actuales contra la fe».

—Norm Geisler

Autor de *Encyclopedia of Christian Apologetics* y  
*Cuando los escépticos pregunten*

Greg Koukl es un consumado estratega. No conozco a nadie tan minucioso en sus esfuerzos por comunicar la fe cristiana de forma eficaz y atractiva. En este libro, Greg comparte con nosotros sus métodos contrastados y perfeccionados por una práctica y revisión constantes. Dominar sus tácticas te hará un embajador de Cristo más eficiente.

—William Lane Craig

Autor de *Reasonable Faith— Christian Truth and Apologetics*

Igual que en cualquier academia militar es imprescindible abordar la materia de tácticas y estrategias, esta obra de Greg Koukl debería ser obligatoria para todos los cristianos e iglesias. Koukl ha hecho una valiosa aportación a la literatura apologética que nos enseña a decir lo que hemos de decir. Es una obra ingeniosa y atractiva, y leerla es tan divertido como ponerla en práctica.

—Hank Hanegraaff

Presentador de «Bible Answer Man (El hombre de las respuestas bíblicas)» y autor de *Cristianismo en crisis: siglo 21* y *The Complete Bible Answer Book*.

C. S. Lewis dijo en una ocasión: «Cualquier tonto puede escribir en lenguaje culto. El verdadero desafío es el lenguaje corriente». En este libro, Greg Koukl aprueba con honores el examen de Lewis. Hay muchos grandes argumentos a favor de la fe cristiana, pero gran parte de ellos son solo asequibles para apologistas y filósofos profesionales. Koukl ha desarrollado una forma memorable y práctica de traducir estos argumentos para que todos los cristianos puedan ser apologistas cautivadores y persuasivos en sus conversaciones diarias, sea cual sea su trabajo. Este libro es de lectura

obligatoria para cualquier cristiano serio.

—Jay Wesley Richards, coautor de *El planeta privilegiado*

Si te gusta la apologética, este libro de Greg no es solo una lectura obligatoria, sino una obra deliciosa y amena. De hecho, te reto a ver si puedes dejar de leerlo una vez hayas comenzado! Especialmente a quienes buscan formas relevantes de relacionarse con los no cristianos y presentarles la verdad cristiana, este volumen les aportará muchos métodos probados de diálogo natural y no polémico, en que el propósito suele ser hacer pensar al no creyente, algo que Greg llama «ponerle una piedra en el zapato». Este libro, increíblemente agudo y de lectura que recomiendo encarecidamente, presenta técnicas muy sencillas, fructíferas y de fácil aplicación.

—Gary R. Habermas

Catedrático Investigador Emérito de la Liberty University y autor de  
*The Case for the Resurrection of Jesus*

Con el bagaje de toda una vida de experiencia, Greg Koukl ha escrito lo que debe considerarse *EL* tratamiento autoritativo del uso de estrategias en conversaciones sobre la fe cristiana con personas que no creen. *Tácticas* no es solo otro libro de apologética: se trata de una presentación sensible, bien escrita y ampliamente ilustrada de situaciones reales que surgen a menudo cuando los creyentes comparten su fe. Koukl nos recuerda que no basta con saber por qué creemos, sino que es también crucial saber comunicar nuestras convicciones adaptándonos a varias situaciones, y *Tácticas* muestra precisamente cómo hacerlo.

—J. P. Moreland

Catedrático Emérito de Filosofía, Talbot School of Theology, y autor de  
*Kingdom Triangle*

Hace muchos años que Greg Koukl utiliza con nuestros estudiantes los métodos que ofrece en este libro, y lo hace con grandes resultados. Sus sugerencias, ilustraciones y metodología del testimonio funcionan. *Tácticas* es un libro bien escrito, práctico y oportuno.

—David Noebel

Fundador y Presidente de Summit Ministries

En este libro sabio y fascinante, Greg Koukl —que ha pensado a fondo, no solo sobre qué decir, sino también sobre cómo hacerlo— ofrece un plan de acción para equipar a los creyentes con un ingenioso método de cuidadosa reflexión y atractiva conversación. Si eres de los que se esfuerza en hablar de su fe y responder a preguntas y objeciones de forma relevante y eficiente —y es algo que hacemos muchos de nosotros— no hay mejor libro que comprar, leer y poner en práctica. ¡Lo recomiendo encarecidamente y sin reservas!

—Justin Taylor

Blog «Between Two Worlds».

Editor de *El sufrimiento y la soberanía de Dios y La supremacía de Cristo en un mundo posmoderno*

Greg Koukl es un apologista de primera línea, sabio y experimentado. Me alegra recomendar un libro tan lleno de ideas prácticas y concienzuda orientación para defender la fe cristiana de forma hábil y atractiva.

—Paul Copan

Autor de *True for You, But Not for Me y*

*Un sepulcro vacío: debate en torno a la resurrección de Jesús*

¡Tácticas es el libro que estaba esperando! Me encanta entablar conversación con personas no cristianas, pero a menudo siento en mi interior miedo a quedarme atascado sin saber qué hacer. Greg me ha ayudado a poner a un lado este temor y me ha dado herramientas prácticas para desenvolverme con agilidad en las conversaciones. Recomiendo *Tácticas* con entusiasmo. Un texto que revolucionará sus conversaciones con las personas no cristianas.

—Sean McDowell

Autor de *Éti-k*, coautor de *Understanding Intelligent Design y Evidence for the Resurrection*

Cuando necesito a alguien que pueda ayudarme a formar embajadores de Cristo, la primera persona a la que llamo es Greg Koukl. Ahora sus ideas, avaladas por la experiencia, están expresadas en este libro. ¡Ojalá hubiera conocido estas tácticas hace veinte años! Son algunas de las mejores que he visto para ayudar a los cristianos a ser embajadores más eficientes de Cristo. Confía en mí: si lees los consejos de Koukl y aprendes sus métodos, tu

impacto por la causa de Cristo se disparará.

—Frank Turek

Autor de *I Don't Have Enough Faith to Be an Atheist*

Greg Koukl domina las ideas que sustentan el evangelio y es uno de los mejores comunicadores cristianos del mundo. Greg ha pasado miles de horas hablando con los escépticos más duros y reflexionando sobre sus preguntas más difíciles, y ha desarrollado técnicas muy eficientes para dar a conocer la verdad, con gracia y amor, en cualquier conversación.

Con los años he aprendido mucho estudiando su manera persuasiva pero respetuosa de brindar razones para la fe. Este libro presenta sus métodos de un modo atractivo y asequible para todos los creyentes. Espero que los cristianos de las iglesias de todo el país se reúnan para estudiar este importante libro y aprender a estar firmes por el evangelio en estos días oscuros.

—Craig J. Hazen

Fundador y Director del Programa de Posgrado de Apologética.

Universidad de Biola



UN PLAN DE ACCIÓN  
PARA DEBATIR TUS  
CONVICCIONES  
CRISTIANAS

# TÁCTICAS

Prólogo de Lee Strobel  
GREGORY KOUKL



---

---

*La misión de Editorial Vida es ser la compañía líder en satisfacer las necesidades de las personas con recursos cuyo contenido glorifique al Señor Jesucristo y promueva principios bíblicos.*

---

---

## **TÁCTICAS**

Edición en español publicada por  
Editorial Vida – 2018  
Nashville, Tennessee

© **2018 Editorial Vida**

Este título también está disponible en formato electrónico.

---

---

Originally published in the U.S.A. under the title:

**Tactics**

**Copyright © 2009 por Gregory Koukl**

Published by permission of Zondervan, Grand Rapids, Michigan 49546.

All rights reserved.

Further reproduction or distribution is prohibited

---

---

Editora en Jefe: *Graciela Lelli*

Traducción: *Pedro Gómez y Loida Viegas*

Adaptación del diseño al español: *Setelee*

A menos que se indique lo contrario, todas las citas bíblicas han sido tomadas de La Santa Biblia, Versión Reina-Valera 1960 © 1960 por Sociedades Bíblicas en América Latina, © renovada 1988 por Sociedades Bíblicas Unidas. Usada con permiso. Reina-Valera 1960<sup>®</sup> es una marca registrada de la American Bible Society y puede ser usada solamente bajo licencia.

Las citas bíblicas marcadas «NVI» SANTA BIBLIA NUEVA VERSIÓN

INTERNACIONAL<sup>®</sup> NVI<sup>®</sup> © 1999 por Biblica, Inc.<sup>®</sup> Usada con permiso.  
Reservados todos los derechos en todo el mundo.

Las citas bíblicas marcadas «BLPH» son de La Palabra, (versión hispanoamericana) © 2010 Texto y Edición, Sociedad Bíblica de España.

Todos los derechos reservados. Ninguna porción de este libro podrá ser reproducida, almacenada en ningún sistema de recuperación, o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio —mecánicos, fotocopias, grabación u otro—, excepto por citas breves en revistas impresas, sin la autorización previa por escrito de la editorial.

Los enlaces de la Internet (sitios web, blog, etc.) y números de teléfono en este libro se ofrecen solo como un recurso. De ninguna manera representan ni implican aprobación o apoyo de parte de Editorial Vida, ni responde la editorial por el contenido de estos sitios web ni números durante la vida de este libro.

Epub Edition May 2018 9781418599447

ISBN: 978-1-41859-946-1

CATEGORÍA: Religión / Ministerio Cristiano / Evangelismo

IMPRESO EN ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA  
PRINTED IN THE UNITED STATES OF AMERICA

18 19 20 21 22 LSC 9 8 7 6 5 4 3 2 1

## Information about External Hyperlinks in this eBook

Please note that footnotes in this ebook may contain hyperlinks to external websites as part of bibliographic citations. These hyperlinks have not been activated by the publisher, who cannot verify the accuracy of these links beyond the date of publication.

*A Annabeth Noelle*  
Una luz a mi corazón y,  
por la gracia de Dios, para su generación

# CONTENIDO

*Prólogo*

*Agradecimientos*

## PRIMERA PARTE. EL PLAN DE ACCIÓN

1. ¿Diplomacia o Día D?
2. Reservas
3. Al volante. La táctica Colombo
4. Táctica Colombo II. La carga probatoria
5. Táctica Colombo III. Marcar la pauta
6. Perfecciona tu Colombo

## SEGUNDA PARTE. ENCUENTRA LAS FISURAS

7. Suicidio. Ideas que se autodestruyen
8. Suicidio práctico
9. Rivalidad entre hermanos e Infanticidio
10. Quitar el tejado
11. Apisonadora
12. Becario Rhodes
13. Solo los hechos, señora
14. Más sudor, menos sangre

*Notas*

## PRÓLOGO

CUANDO presentaba *Faith under fire* (Fe bajo ataque) un programa nacional de televisión que ofrecía breves debates sobre temas espirituales, decidí invitar al famoso escritor de la Nueva Era, Deepak Chopra. El tema sería el futuro de la fe. Para ofrecer una perspectiva diferente, le pedí a mi amigo Greg Koukl que representara al cristianismo. La idea era filmarlos durante su diálogo de unos quince minutos vía satélite, el típico formato de uno de los segmentos del programa.

Aquel plan se esfumó rápidamente.

Greg resultaba tan cautivador y eficiente cuando desmontaba la cosmovisión de Chopra que tuve que seguir filmando aquella conversación. Una y otra vez, Greg conseguía exponer las ideas erróneas que sustentaban la amorfa teología de Chopra y corregir sus inexactas afirmaciones sobre Jesús y la Biblia. ¡Cuando nos dimos cuenta, se habían terminado los sesenta minutos del programa! Chopra —que estaba acostumbrado a soltar impunemente sus opiniones en la televisión y la radio— quedó absolutamente derrotado y deshinchado.

Tan pronto como acabó la grabación, me dirigí a mi productor: «Esto —le dije— ha sido un ejemplo de manual sobre cómo defender el cristianismo». Fue la única ocasión de toda la historia del programa en que decidimos emitir íntegramente un debate.

¿Por qué estuvo Greg tan increíblemente acertado en aquel encuentro? No fue en ningún momento agresivo ni desagradable. No levantó la voz ni soltó ningún sermón. Lo que hizo fue usar la clase de tácticas que explica en este libro: utilizar de forma atractiva preguntas clave y otras técnicas para dirigir la conversación y poner de relieve las suposiciones erróneas y las contradicciones ocultas en las posiciones de su interlocutor.

Esto es lo que hace que este libro sea único. Existe una gran variedad de recursos para ayudar a los cristianos a entender lo que creen y por qué, y no cabe duda de que son vitalmente importantes. Pero es igualmente crucial

saber entablar un diálogo significativo con una persona escéptica o que tiene un punto de vista religioso distinto. Este es el territorio que, con ingenio y sabiduría, cubre este libro, utilizando ejemplos de su propia vida e ideas que Greg recaba de sus fructíferos años de ministerio.

He contado con el privilegio de tener en mi programa a muchos de los apologistas cristianos o defensores de la fe más importantes del país, y Greg ha estado constantemente entre los mejores. Cuando necesitábamos a alguien que abordara algunos de los retos más difíciles a que se enfrenta el cristianismo para la película basada en mi libro *El caso de la fe*, llamamos de nuevo a Greg, y una vez más encarnó lo que significa ser un embajador de Cristo bien preparado.

De hecho, Greg es tan bueno en lo que hace que puede que algunos cristianos digan: «Claro, Greg es un hombre muy inteligente y dotado, y tiene un máster en este tipo de cosas. Yo nunca podría hacer lo que hace él». Pero lo cierto es que sí pueden, con un poco de ayuda. Una de las grandes pasiones de Greg ha sido formar a cristianos normales en el uso de tácticas fáciles de entender para analizar detenidamente la cosmovisión de otra persona y defender la causa del cristianismo. Greg lleva mucho tiempo dirigiendo seminarios sobre este tema, y estoy muy agradecido de que ahora haya extractado su mejor material en este útil y valioso volumen.

El ateísmo militante avanza en nuestro tiempo. El cristianismo es objeto de ataques, y no solo por medio de libros de gran difusión, profesores universitarios escépticos y documentales de televisión, sino que, cada vez más, quienes presentan batalla son nuestros vecinos y compañeros de trabajo. Pretender que hay solo una fe que conduce a Dios, que el Nuevo Testamento es un texto confiable o que puede cuestionarse cualquier enseñanza neodarwinista se percibe cada vez más como una metedura de pata.

Cada día es más probable que te encuentres en una conversación con alguien que descarta el cristianismo como un anacronismo lleno de mitos. ¿Qué harás cuando te acorralen en un rincón retórico y menosprecien tus creencias? ¿Cómo presentarás «razón de la esperanza» que hay en ti (1 P 3.15) de forma convincente? ¿Cómo aprovecharás las oportunidades de entablar conversaciones espiritualmente transformadoras con las personas que conoces?

Has abierto el libro adecuado. Deja que Greg te enseñe a dominar nuevos métodos para hablar con los demás sobre Jesús. Como le gusta decir a Greg:

«No tienes que marcar goles. Ni siquiera tienes que ser capaz de hacer asistencias de gol. Bastará con que pongas el balón en juego: será suficiente con que sepas entablar una conversación amistosa con otras personas».

Esto significa que todos pueden emprender esta aventura. Benefíciate de toda la vida de estudio y experiencia de Greg y toma ahora el equipo para que Dios pueda utilizarte «a tiempo y fuera de tiempo» (2 Ti 4.2) como su embajador en un mundo espiritualmente confuso.

—Lee Strobel  
Autor de *El caso del Jesús verdadero*

## AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a las muchas personas que me han ayudado a configurar tanto las ideas de este libro como la forma en que las explico. Mi maravilloso equipo de Stand to Reason me ha desafiado, aconsejado y corregido constantemente y ha tenido una importante influencia en las ideas de este libro. Quienes han participado con sus preguntas en mi programa de radio durante casi dos décadas también han ayudado a perfilar mis capacidades tácticas.

Aunque el contenido del manuscrito es mío, he tenido mucha ayuda con la selección de las palabras. Doy gracias por Nancy Ulrich y su maravilloso «oído» para escribir, por las acertadas ideas de Amy Hall sobre la estructura, flujo y claridad intelectual del texto y por Susan Osborn, de Christian Communicators, que le dio al manuscrito un acabado profesional.

Mi agente, Mark Sweeney, ha conseguido suavizar lo que a menudo es un accidentado camino hasta la publicación. Ha sido también una estupenda caja de resonancia y un animador siempre que se han hecho necesarios tales talentos.

Doy gracias de forma especial por la increíblemente talentosa y productiva Melinda Penner, cofundadora de STR, que todo lo hace bien. Melinda es un soporte imprescindible en toda mi vida profesional y contribuye también a estabilizar una buena parte de mi vida personal.

Finalmente, y sobre todo, quiero expresar mi gratitud a mi esposa Steese Annie, siempre paciente y estable. Su alegría de corazón es terapéutica, y su paciencia y misericordia, una fuente diaria de gracia para mí.

Muchas de las ideas de este libro se han expresado ya en números de *Solid Ground*, el boletín bimensual de Stand To Reason disponible en [www.str.org](http://www.str.org).

# **PRIMERA PARTE**

## **EL PLAN DE ACCIÓN**

**SE VUESTRA PALBRA SIEMPRE CON GRACIA, SAZONADA CON SAL, PARA QUE SEPÁIS CÓMO DEBÉIS RESPONDER A CADA UNO.**

**(COLOSENSE S 4.6)**

**— El apóstol Pablo**

## CAPÍTULO 1

### ¿DIPLOMACIA O DÍA D?

FUERA de sus círculos, la apologética tiene una cuestionable reputación. Por definición, los apologistas *defienden* la fe. Se dedican a *desmontar* ideas falsas. *Desarman* especulaciones que se levantan contra el conocimiento de Dios.

Son palabras que para muchas personas tienen connotaciones bélicas: «Cierren filas. Suban el puente levadizo. Calen bayonetas. Carguen, apunten, ¡fuego!». No es, pues, extraño que tanto creyentes como no creyentes relacionen apologética con conflicto. Los que defienden no dialogan, luchan.

Además del problema de la imagen, los apologistas han de superar otra barrera. La verdad es que, en el siglo XXI, la persuasión eficaz requiere algo más que tener buenas respuestas. Para las personas posmodernas es muy fácil ignorar nuestros hechos, negar nuestras afirmaciones, o simplemente bostezar y alejarse de la línea que hemos trazado en la arena.

Pero a veces no se alejan, sino que se quedan y luchan. Entramos con ánimo en la refriega y nos encontramos con un aluvión de preguntas que no podemos manejar. Hemos ignorado una de las primeras reglas de combate: nunca dirijamos un ataque frontal contra una fuerza superior. En el caso de ser tomados por sorpresa, puede que lo mejor sea una retirada y una aceptación de la derrota.

No obstante, me gustaría sugerir un «camino más excelente». Jesús dijo que, cuando nos encontremos como ovejas en medio de lobos, hemos de ser inocentes pero astutos (Mt 10.16). Aunque nos encontramos en un contexto de guerra real,<sup>1</sup> nuestras contiendas deben parecer más encuentros diplomáticos que combates abiertos.

En este libro me gustaría enseñarte a ser diplomático. Quiero sugerir un

método que llamo modelo del embajador. Este acercamiento se centra más en despertar la curiosidad de forma amigable —una forma de relajada diplomacia— que en la confrontación.

Sé que cada persona experimenta distintas emociones ante la idea de entablar una conversación polémica. Algunos disfrutaban de este tipo de encuentros. Otros están dispuestos, pero se sienten un poco nerviosos e inseguros. Un tercer grupo intenta evitar tales conversaciones a toda costa. ¿Dónde te encuentras tú?

Mi intención es ayudarte, sea cuál sea tu disposición. Si eres como muchas de las personas que se sienten atraídas por un libro como este, es porque te gustaría hacer tu aportación para el reino, pero no estás seguro de cómo empezar. Quiero ofrecerte un plan de acción, una estrategia para implicarte de un modo que nunca habrías imaginado, pero con un tremendo margen de seguridad.

Voy a enseñarte a gestionar conversaciones para que puedas mantener el control —de buena manera— aunque tu conocimiento sea limitado. Puede que no tengas ninguna experiencia respondiendo a objeciones que se plantean contra lo que crees, o incluso que seas cristiano desde hace poco tiempo, pero no importa. Voy a presentarte algunas maniobras eficaces —yo las llamo tácticas— que te ayudarán a mantener el control.

Permíteme un ejemplo de lo que quiero decir.

## **LA BRUJA DE WISCONSIN**

Hace varios años, estando de vacaciones con la familia en nuestra cabaña de Wisconsin, mi esposa y yo entramos en un establecimiento de fotografía rápida del pueblo. Observé que la mujer que nos atendía llevaba un gran pentagrama (una estrella de cinco puntas generalmente asociada con el ocultismo) colgado del cuello.

—¿Tiene esta estrella algún significado religioso —le pregunté, señalando el colgante—, o es solo una joya?

—Sí, tiene un sentido religioso —respondió—. Los cinco puntos representan la tierra, el viento, el fuego, el agua y el espíritu —y añadió—: soy pagana.

Mi esposa, sorprendida por su franqueza, no pudo evitar reírse, pero en

seguida pidió disculpas.

—Lo siento. No pretendo ser grosera. Es solo que nunca había oído a nadie admitir abiertamente que era pagana —explicó. Solo conocía el uso peyorativo del término, como cuando, bromeando, sus amigos gritaban a sus hijos: «¡Vengan acá, pandilla de paganos!».

—¿Es usted wiccana, entonces? —Seguí diciendo.

Ella asintió. Sí, era una bruja.

—Es una religión de la tierra —explicó la mujer—, como la de los nativos americanos. Respetamos toda la vida.

—Si respetan toda la vida —dije—, asumo, entonces, que será provida por lo que respecta al aborto.

La mujer sacudió la cabeza.

—No, no lo soy. Soy proelección.

Su respuesta me sorprendió.

—¿No es extraño que alguien que practica la wicca se posicione así, quiero decir, alguien comprometido con el respeto a la vida?

—Tiene razón. Es extraño —admitió. Y enseguida quiso matizar sus palabras.

—*Personalmente* nunca haría algo así. Me refiero a matar a un bebé. Yo nunca haría nada que hiciera daño a otra persona, porque podría volverse contra mí.

Ese fue un notable giro en la conversación por dos razones. En primer lugar, observemos las palabras que utilizó para referirse al aborto. La mujer reconocía que el aborto era matar bebés. Eran sus propias palabras, no un recurso retórico mío. No tenía que convencerla de que abortar era quitarle la vida a un inocente. Ya lo sabía.

Acababa de darme una gran baza, y no iba a desaprovecharla. Dejaría de usar la palabra «aborto» y hablaría de «matar bebés».

En segundo lugar, resultaba sorprendente que su primera razón para no agredir a un niño indefenso fuera su interés personal (podía pasarle algo malo a *ella*). ¿*Era esa su mejor motivación?* Pensé para mis adentros. Aquel comentario hubiera dado para mucho, pero lo ignoré para seguir un enfoque distinto.

—De acuerdo, puede que *usted* no esté dispuesta a hacer nada que haga daño a un bebé —respondí—, pero otras personas sí lo están. ¿No deberíamos hacer algo para *impedir* que se sigan matando bebés?

—Creo que las mujeres deben poder decidir —contestó ella inmediatamente.

Por lo general, afirmaciones como «las mujeres deben poder decidir» no tienen sentido si no se completan. Como la afirmación «tengo derecho a tomar. . .», esta frase requiere un objeto. Decidir. . . ¿qué? Tomar ¿qué? Cuando se trata de decidir, nadie tiene un cheque en blanco. Las personas solo tienen derecho a decidir determinadas cosas. Si alguien tiene o no derecho a decidir depende completamente de qué elección tenga en mente.

Aunque en este caso no había ninguna ambigüedad. La mujer ya había identificado la elección a que se refería: por utilizar sus palabras, «matar bebés». Aunque, personalmente, ella respetaba toda la vida, incluida la humana, no se sentía cómoda «imponiendo» esta creencia a los demás. Las mujeres debían poder tomar la decisión de matar o no a sus bebés. Aquel era su punto de vista *implícito*, aunque, naturalmente, no lo expresó con tanto detalle.

Cuando alguien exprese de manera implícita alguna idea tan chocante como esta, no le permitas que se esconda en las sombras. Tráela a la luz pidiéndole que clarifique lo que quiere decir. Eso es exactamente lo que hice a continuación.

—¿Quiere decir que las mujeres deberían poder decidir si quieren matar a sus bebés?

—Bueno. . . —se quedó pensando un momento—. Creo que en este asunto deberían tenerse en consideración todas las cosas.

—De acuerdo, dígame: ¿qué clase de consideración haría que matar a un bebé fuera correcto?

—El incesto —respondió rápidamente.

—Hum. No sé si la entiendo. Digamos que tengo a mi lado a una niña de dos años que fue concebida en una relación incestuosa. Según su punto de vista, entiendo que yo debería tener la libertad de matarla. ¿Es eso lo que quiere decir?

Esta última pregunta la detuvo en seco. La idea era claramente absurda. También estaba claro su profundo compromiso con su punto de vista proelección. No sabía qué responder y tuvo que pararse un momento a pensar. Finalmente dijo:

—Tendría sentimientos encontrados al respecto—. Fue lo único que se le ocurrió.

Naturalmente, lo dijo como una concesión, pero era una respuesta desesperada y débil («¿Matar a una niña de dos años? ¡Vaya! ¡Ahí me ha pillado! Voy a tener que pensar en ello»).

—¡Espero que los tenga! —fue todo lo que pude responderle.

En aquel momento me di cuenta de que tras nosotros se había ido formando una fila de clientes. Nuestra conversación interfería ahora en su trabajo. Era el momento de abandonar el diálogo. Mi esposa y yo acabamos nuestra compra, nos despedimos cordialmente y nos marchamos.

---

Ten cuidado cuando la retórica se convierte en sustituta de la sustancia. Sabemos que la posición de una persona es débil cuando intenta conseguir con un uso ingenioso de las palabras lo que no puede solo con argumentos.

---

Quiero que observes algunos aspectos de este breve encuentro. En primer lugar, en este diálogo no hubo tensión, ansiedad ni momentos embarazosos. No hubo confrontación, actitudes defensivas ni incomodidad. La conversación fue fácil, fluida y natural.

En segundo lugar, aun así, yo tuve siempre el control de la conversación. Lo hice sirviéndome de tres importantes tácticas, que después explicaré con más detalle, para sondear las ideas de esta joven y comenzar a cuestionar su forma de pensar errónea.

Para empezar, le hice siete preguntas concretas, que utilicé para comenzar la conversación («¿Tiene esta estrella algún significado religioso, o es solo una joya?») y para conseguir información de ella («¿Es usted wiccana, entonces?»). Después utilicé preguntas para poner al descubierto lo que consideraba debilidades en sus respuestas («¿Quiere decir que las mujeres deberían poder decidir si quieren matar a sus bebés?»).

También cuestioné amablemente la naturaleza inconsistente y

contradictoria de sus puntos de vista. Por una parte, era una bruja que respetaba todas las formas de vida. Por otro lado, en la cuestión del aborto (un procedimiento que ella misma describía como «matar bebés»), estaba a favor de la libre elección de la mujer.

Finalmente, intenté ayudarla a ver las consecuencias lógicas de sus creencias. Para ella, el incesto era una razón legítima para matar a un nonato. Pero vacilaba cuando estaba ante un niño de dos años concebido mediante una violación incestuosa. Nunca se le había ocurrido que, según su punto de vista, el incesto fuera una razón legítima para matar a un niño de dos años, y eso la hizo pensar.

Lo tercero que quiero que observes es muy importante: fue ella la que hizo la mayor parte del trabajo. El único esfuerzo por mi parte fue prestar atención a sus respuestas y llevar el diálogo por la dirección deseada. Nada especialmente difícil.

Esto es lo positivo de utilizar un acercamiento táctico: le permite a uno tener control de la conversación y dirigir el diálogo de forma productiva, exponer las ideas erróneas o incoherentes y sugerir, sobre la marcha, alternativas mejores.

Sean cuales sean tus capacidades actuales, puedes manejarte casi sin esfuerzo, como yo, en este tipo de conversaciones si asimilas el material de este libro. He enseñado estos conceptos a miles de personas como tú, y estos las han equipado con la confianza y capacidades para desarrollar conversaciones significativas y productivas sobre temas espirituales.

*Puedes* ser un embajador de Cristo eficaz. Solo tienes que prestar atención a las directrices de los capítulos siguientes y comenzar a aplicar lo que has aprendido.

## **EMBAJADORES DEL SIGLO XXI**

Representar a Cristo en el nuevo milenio requiere tres capacidades esenciales. Primero, los embajadores de Cristo necesitan el *conocimiento* esencial necesario para esta tarea. Deben conocer el mensaje central del reino de Dios y algo sobre cómo responder a los obstáculos que encontrarán en su misión diplomática.

Sin embargo, los seguidores de Jesús no debemos conformarnos con tener

una mente bien informada. Nuestro conocimiento debe estar templado con la clase de *sabiduría* que hace que nuestro mensaje sea claro y persuasivo. Esto requiere las herramientas de un diplomático, no las armas de un guerrero; competencia táctica más que fuerza bruta.

Por último, nuestro *carácter* puede favorecer o entorpecer nuestra misión. El conocimiento y la sabiduría están, por decirlo así, envasados en una persona. Si tal persona no encarna las virtudes del reino al que sirve, rebajará su mensaje y obstaculizará sus esfuerzos.

Estas tres aptitudes —conocimiento, una mente bien informada; sabiduría, un método hábil; y carácter, un talante atractivo— desempeñan su papel en toda relación eficaz con una persona no creyente. La segunda habilidad, la sabiduría táctica, representa el principal enfoque de este libro.

Considerémoslo de otro modo. Hay una diferencia entre estrategia y táctica. La estrategia tiene que ver con la idea general, la operación a gran escala, nuestro posicionamiento antes del combate. Podemos aplicar este concepto a nuestra situación como cristianos. Como seguidores de Jesús, tenemos una inmensa superioridad estratégica. Estamos bien «posicionados» en el campo por el contenido de nuestras ideas. Nuestras creencias resisten bien bajo un examen metódico, sobre todo considerando las ideas alternativas.

Esta ventaja estratégica comprende dos áreas. La primera, llamada «apologética ofensiva», presenta sólidos argumentos a favor del cristianismo ofreciendo, por ejemplo, pruebas de la existencia de Dios, la resurrección de Cristo o la fe cristiana mediante las profecías cumplidas. La segunda área, llamada muchas veces «apologética defensiva», responde a cosas como los ataques sobre la autoridad y veracidad de la Biblia, el problema del mal o la macroevolución darwinista, por nombrar algunas.<sup>2</sup>

Observa que en la forma en que estoy utilizando el término, el elemento «estratégico» tiene que ver con el contenido. Prácticamente todos los libros que se han escrito sobre la defensa de la fe adoptan este acercamiento. El concienzudo trabajo de muchos escritores cristianos ha llenado estanterías con suficiente información para hacer frente a cualquier desafío imaginable para el cristianismo clásico. Aun así, muchos cristianos tienen un complejo de inferioridad. ¿Por qué? Puede que nunca hayan tenido ocasión de considerar esta excelente información. Carecen, pues, de la primera

capacidad de un buen embajador, que es el conocimiento.

Creo, sin embargo, que hay otra razón. Les falta todavía algo más. Un buen abogado no solo necesita hechos para demostrar que tiene razón delante de un tribunal. Debe saber, también, hacer un buen uso de su conocimiento y tener un plan para gestionar sabiamente los detalles de los diálogos. Y aquí es donde entran las tácticas.

## **TÁCTICAS: LA PIEZA QUE FALTA DEL ROMPECABEZAS**

En la Segunda Guerra Mundial, las fuerzas aliadas tenían un plan estratégico para afianzarse en el continente europeo. La invasión de Normandía, llamada en clave «Operación Overlord», prescribía un ataque simultáneo en cinco playas —que llamaron Utah, Omaha, Gold, Juno y Sword— el 6 de junio de 1944, conocido también como el Día D.

Pero ninguna estrategia, por brillante que sea, puede ganar una guerra. La clave, como se dice, está en los detalles. Los soldados deben desembarcar en la playa y entrar en combate, desplegándose sobre el terreno y superando los obstáculos para conquistar el territorio. Y todo ello mientras las balas silban por todas partes.

Aunque el modelo que seguimos es el diplomático y no el militar, la metáfora militar es útil para distinguir entre estrategia y tácticas. La palabra táctica, que literalmente significa «el arte de poner en orden las cosas», se centra en la situación inmediata. Las tácticas tienen que ver con la ordenada coreografía práctica de los detalles. Un comandante inteligente puede a menudo conseguir ventaja sobre una fuerza más numerosa o más fuerte mediante hábiles maniobras tácticas.

Creo que es fácil ver el paralelismo que esto tiene con nosotros como cristianos. Puede que tengamos una experiencia personal de cómo el evangelio puede cambiar la vida de alguien, pero ¿cómo diseñamos respuestas específicas para personas concretas a fin de tener un impacto en situaciones determinadas? Las tácticas pueden ayudarnos porque nos ofrecen técnicas para gestionar lo que, de otro modo, podrían ser conversaciones difíciles. Estas nos guían y permiten usar nuestros recursos de forma ingeniosa. Nos sugieren acercamientos que cualquiera puede utilizar para ser

más persuasivo, en parte porque nos ayudan a ser más razonables y juiciosos —en lugar de solo emocionales— en cuanto a nuestras convicciones como seguidores de Cristo.

La aproximación táctica requiere la misma medida de atención en la escucha que de buen criterio en la respuesta. Hemos de estar muy atentos y prestar atención para poder adaptarnos a la información nueva. Este método se parece más a un uno contra uno de baloncesto que a una partida de ajedrez. Se juega según ciertos planes, pero hay una dinámica de constante movimiento y ajuste.

Tengo toda una serie de títulos raros para referirme a estas tácticas que nos ayudarán a recordar lo que son y cómo funcionan. Nombres como Colombo, Suicidio, Quitar el tejado, Becario de Rhodes, Solo los hechos, señora, y Apisonadora. Algunas de estas tácticas nos permiten tomar la iniciativa, mientras que otras las utilizamos para protegernos.

En las páginas que siguen, encontraremos ejemplos de la vida real y muestras de diálogos en los que utilizo un acercamiento táctico para tratar objeciones, quejas o declaraciones que se generan frecuentemente en contra de nuestras creencias como seguidores de Jesús. Pero hay un peligro del que quiero que seamos conscientes, por lo que voy a hacer una pausa para una importante clarificación.

Las tácticas no son triquiñuelas o astutas artimañas que usamos para manipular. No son inteligentes trucos para avergonzar a nuestros interlocutores y forzarlos a aceptar nuestro punto de vista. No pretenden menospreciar o humillar a quienes disienten de nosotros para poder presentarlos como trofeos de nuestras dotes.

---

No forma parte de la vida cristiana herir, avergonzar, o jugar a ponerse por encima de los colegas, amigos o incluso oponentes y, sin embargo, es un vicio común en el que todos podemos caer.

—Hugh Hewitt<sup>3</sup>

---

Esta advertencia está motivada por dos razones.

En primer lugar, estas tácticas son potentes y es posible hacer un uso abusivo de ellas. No es difícil hacer que alguien parezca bobo cuando se dominan estas técnicas; su uso puede mostrar rápidamente a las personas lo absurdas que son algunas de sus ideas. Por ello, debemos tener cuidado de no utilizar estas tácticas para agredir a los demás.<sup>4</sup>

En segundo lugar, las ilustraciones de este libro son relatos abreviados de encuentros reales de mi experiencia. Al relatarlos, puedo parecer más duro o agresivo de lo que fui en el diálogo en cuestión. No estoy en contra de ser asertivo, directo o desafiante. Pero nunca pretendo ser hiriente o abusivo.

Mi meta es más bien encontrar formas inteligentes de explotar los errores en el pensamiento de mis interlocutores, a fin de guiarlos a la verdad, siendo siempre benevolente y caritativo. Mi objetivo es gestionar, no manipular; controlar, no coaccionar; practicar la diplomacia, y no la lucha. Quiero que estas sean también tus metas.

Si te sientes un poco nervioso ante la perspectiva de hablar con personas fuera de la seguridad de tus círculos cristianos, quiero darte ánimo. He estado enfrentándome a rivales y críticos, en el campo de las ideas, durante más de tres décadas. Todas las personas con las que hablo —ateos, miembros de sectas, escépticos y secularistas de todo tipo— se oponen a las perspectivas evangélicas, en ocasiones de forma vigorosa y agresiva, y son, a menudo, personas muy inteligentes.

Francamente, al principio esto me preocupaba. No estaba seguro de cómo funcionarían las ideas que había aprendido en la seguridad de mi estudio contra los tipos inteligentes, en público, con miles de espectadores u oyentes de los debates. Sin embargo, lo que descubrí en el crisol de la experiencia fue que los hechos y la razón están de nuestro lado. La mayoría de las personas, incluso las inteligentes, no piensan a fondo las razones por las que se oponen al cristianismo. ¿Que cómo lo sé? He escuchado sus objeciones.

No hemos de tener miedo de la verdad o de los adversarios. Tómate el tiempo que necesites, haz las tareas, estudia detenidamente los temas. Si el cristianismo es la verdad, por convincente que parezca al principio la otra parte, siempre habrá una mosca en algún lugar del perfume: un error de pensamiento, un «hecho» rebelde, una conclusión injustificada. Sigue buscándola. Tarde o temprano aparecerá. Muchas veces, la táctica correcta te

ayudará a descubrir esta importante deficiencia y la pondrá de relieve como el error que es.

Este proceso es un arte, y aprender a realizar cualquier tarea lleva su tiempo y un poco de esfuerzo bien dirigido. Hay que practicar para convertir una situación potencialmente inestable en una oportunidad. Sin embargo, te prometo que, si aprendes las tácticas de este libro, serás más capaz de presentar de una manera clara (a veces incluso de forma magistral) la verdad. Voy a llevarte paso a paso por un plan de acción que te ayudará a gestionar de forma cómoda y amable estas conversaciones sobre tus convicciones y valores cristianos.

Si estudias este plan con atención, en poco tiempo desarrollarás el arte de mantener el debido control —lo que yo llamo «sentarte al volante»— en tus conversaciones con otras personas. Aprenderás a atravesar campos de minas para conseguir una base sólida o una posición ventajosa en los debates. En pocas palabras, aprenderás a ser un mejor diplomático: un embajador de Jesucristo.

## **QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO**

En primer lugar, hemos aprendido lo importante que es utilizar un acercamiento táctico cuando hablamos del cristianismo. Las tácticas te ayudan a controlar la conversación, poniéndote al volante y manteniéndote en esta posición. Te ayudan también a gestionar con eficacia el desacuerdo de modo que la atmósfera sea más la de un encuentro diplomático que la de un combate.

En segundo lugar, hemos definido las tácticas y las hemos distinguido de la estrategia. La estrategia tiene que ver con la idea general, que en nuestro caso comprende el contenido, la información y las razones por las que nuestro interlocutor debería creer que el cristianismo es verdadero. Por su parte, las tácticas tienen que ver con los detalles del debate en sí, el arte de moverte dentro de la propia conversación.

En tercer lugar, hemos visto los peligros de las tácticas. Estas no son triquiñuelas, astutas artimañas que usamos para manipular, o inteligentes estratagemas que pretenden menospreciar o humillar a la otra persona. El propósito de las tácticas es conseguir una base sólida, maniobrar dentro de la

conversación y destapar los errores en el pensamiento de nuestros interlocutores, a fin de guiarlos a la verdad.

No obstante, antes de llegar a los detalles, me gustaría abordar dos posibles reservas.

## CAPÍTULO 2

### RESERVAS

**ACABO** de hacerte una promesa. Te he dicho que, si aprendes las tácticas de este libro, podrás participar cómodamente en profundas conversaciones con otras personas sobre tus convicciones cristianas. No obstante, puede que en este punto tengas ciertas reservas.

En primer lugar, defender tu posición ante otra persona, aunque lo hagas con cuidado, te lleva peligrosamente cerca de una disputa. Algunas personas piensan que cualquier cosa que parezca una discusión debe evitarse a toda costa.

En un sentido, tienes razón. Las disputas, discusiones y peleas verbales no son muy atractivas, y rara vez producen algo bueno. Sobre este tipo de disputas, tengo una regla general: si alguno de los que participa en la conversación se enoja, tú pierdes.

Lo que quiero decir es que, cuando te enfadas pareces agresivo. Levantas la voz, frunces el ceño. Puede que incluso comiences a interrumpir a la otra persona antes de que termine de hablar. Estos actos no solo reflejan una falta de educación, sino que hacen que parezca que tus ideas no son tan buenas como creías. Ahora debes recurrir a la interrupción y la intimidación. Comienzas a sustituir la persuasión por la fuerza. Esta no es una buena estrategia. Nunca es realmente convincente, aunque con tu intimidación consigas silenciar a la otra persona.

¿Qué sucede si tú consigues mantener la calma, pero tu interlocutor no? En este caso también pierdes. Las personas enfadadas se ponen a la defensiva, y quienes están a la defensiva no suelen tener una buena disposición para pensar si tus ideas son buenas o no. Se dedican, más bien, a defender su propio territorio.

---

Ponte la meta de que tus conversaciones sean siempre cordiales. A veces no será posible. Si una expresión bien fundamentada y amable de tus ideas hace que alguien se enfurezca, no puedes hacer gran cosa al respecto. La enseñanza de Jesús suscitó la indignación de algunas personas. Asegúrate de que su malestar viene de tus **ideas**, no de tu actitud, de que son tus **creencias** las que producen la disputa, no tu **conducta**.

---

Es importante evitar los altercados. De hecho, el apóstol Pablo nos dice claramente que como representantes del Señor, no hemos de ser la clase de personas que buscan la confrontación. Al contrario, hemos de ser bondadosos, pacientes y amables hacia quienes se oponen a nosotros.<sup>1</sup>

Hay otro sentido, no obstante, en el que no debemos evitar las discusiones. Me he dado cuenta de que, para algunas personas, defender ideas religiosas o morales, aunque sea cordialmente, es de mal gusto. Suena demasiado reprobador y huele a intolerancia, a arrogancia incluso.

Es una pena. Permíteme que explique por qué creo que esta segunda clase de discusión —argumentar de forma bien fundamentada a favor de algo realmente importante— es algo bueno.

## **ARGUMENTAR ES UNA VIRTUD**

Imagínate vivir en un mundo en el que no pudieras distinguir la verdad del error. No podrías distinguir la comida del veneno o al amigo del enemigo. No podrías separar lo bueno de lo malo, lo correcto de lo erróneo, lo saludable de lo perjudicial o lo seguro de lo peligroso. Un mundo así sería un lugar amenazador. No podrías sobrevivir en él mucho tiempo.

¿Qué es lo que nos protege de los peligros de un mundo como este? Si eres cristiano, estarás tentado a decir: «la Palabra de Dios es nuestra protección», y sin duda es así, pero la persona que dice esto podría no darse cuenta de otra cosa que Dios nos ha dado para este propósito y que es también de vital importancia. De hecho, la Palabra de Dios sería inútil sin ello.

Antes de poder tener un conocimiento adecuado de lo que Dios nos dice por medio de su Palabra, necesitamos una cosa. Sí, la Biblia es lo primero en términos de *autoridad*, pero hay otra cosa que la precede en cuanto al orden del conocimiento: no podemos entender la enseñanza autoritativa de la Palabra de Dios si no utilizamos debidamente la mente. *La primera línea de defensa que Dios nos ha dado contra el error es, pues, la mente, no la Biblia.*

---

La mente, no la Biblia, es la primera línea de defensa que Dios nos ha dado contra el error.

---

Para algunos de ustedes, esta puede ser una afirmación polémica, de modo que pensemos en ella por un momento. Para entender correctamente la verdad de la Biblia, nuestras facultades mentales han de estar intactas y hemos de utilizarlas según el propósito de Dios. Este hecho lo demostramos cada vez que disentimos sobre la interpretación de un pasaje bíblico y aportamos razones por las que nuestro punto de vista es mejor que el otro. En otras palabras, presentamos *argumentos* a favor de nuestro punto de vista y, si lo hacemos correctamente, separamos el grano de la paja, la verdad del error.

Jesús dijo: «Y amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, y con toda tu alma, y con toda tu mente y con todas tus fuerzas» (Mr 12.30). Amar a Dios con la mente no es un proceso pasivo. No basta con tener pensamientos sentimentales y religiosos. Requiere que lleguemos a conclusiones sobre Dios y su mundo basadas en la revelación, la observación y una concienzuda reflexión.

¿Cuál es la herramienta que utilizamos en nuestras observaciones del mundo para separar los hechos de la ficción? Esta herramienta es la razón, la facultad de usar la mente, discernir lo que observamos y sacar conclusiones acertadas sobre la realidad. La racionalidad es una de las herramientas que Dios nos ha dado para adquirir conocimiento.

Normalmente, clasificar las cosas no es una empresa que se deba realizar en solitario. Es algo que hacemos mejor en compañía de otras personas que cuestionan nuestras afirmaciones y proponen otras ideas; en pocas palabras, lo hacemos mejor cuando argumentamos. A veces somos compañeros silenciosos, que escuchamos sin hablar, pero en nuestra mente se produce exactamente el mismo proceso.

---

La capacidad de argumentar bien es vital para pensar con claridad. Esta es la razón por la que los argumentos son positivos. Argumentar es una virtud porque nos ayuda a determinar lo que es cierto y a descartar lo falso.

---

Esto no es racionalismo (una forma de idolatría de la mente que pone el pensamiento del hombre en el centro del universo), sino el correcto uso de una de las facultades que Dios nos ha dado para entenderlo a él y al mundo que ha creado.

## **FOBIA AL ENFRENTAMIENTO**

Si la idea de verdad es fundamental en el cristianismo, y la capacidad de argumentar es tan importante cuando se trata de conocer la verdad, ¿por qué algunos cristianos se sienten molestos cuando uno intenta encontrar la verdad a través del argumento y a discrepancia? Me vienen dos cosas a la mente que se aplican sobre todo a quienes se mueven en un contexto cristiano, en un ambiente eclesial.

En primer lugar, algunos tienen miedo de que se produzcan divisiones. Afirman que la libertad para expresar fuertes diferencias de opinión, especialmente sobre cuestiones teológicas, es una amenaza para la unidad. Por ello, tan pronto como aflora un desacuerdo, alguien sale al paso y lo proscribire con la idea de mantener la paz. Es una pena que sea así.

Muy cierto, a veces los cristianos pierden el norte con disputas inútiles. Pablo advierte del peligro de discutir sobre palabras y altercar sobre especulaciones inútiles (2 Ti 2.14, 23). Pero nos ordena también que seamos estudiantes diligentes de la Palabra, dándole un trato ecuánime y riguroso (2 Ti 2.15). Y, puesto que ciertas disputas son de una importancia crucial, Pablo nos insta solemnemente a corregir, reprender y exhortar cuando sea necesario (2 Ti 4.1-2). Esto no puede llevarse a cabo sin una cierta confrontación, pero el desacuerdo no tiene por qué amenazar la verdadera unidad.

En la Biblia, la idea de ser de un mismo sentir no significa que todos tengan que compartir una misma opinión, sino un cálido compañerismo basado en la comunión con Cristo en medio de las diferencias. No significa renunciar a cualquier intento de perfeccionar nuestro conocimiento fomentando una unanimidad artificial. La verdadera madurez está en saber disentir enérgicamente y mantener, al mismo tiempo, una apacible armonía en la iglesia.

Hay una segunda razón por la que los cristianos se oponen a las discusiones. Por desgracia, algunos creyentes consideran hostilidad cualquier oposición, sobre todo si el que se cuestiona es su punto de vista. En ciertos círculos es prácticamente imposible disentir de determinados puntos de vista o maestros sin ser calificado de malicioso.

Se trata de una peligrosa actitud para la iglesia, porque, cuando se acusa a alguien de mezquindad solo por plantear un punto de vista distinto, se está silenciando el debate. Si desautorizamos el debate legítimo, estamos menoscabando nuestra capacidad para conocer la verdad.

Es importante no manejar la discrepancia de esta manera. La alternativa es aprender a argumentar éticamente: de forma ecuánime, razonable y amable. Hemos de cultivar la capacidad de disentir de forma cortés y sin tomarnos la oposición de un modo personal. Y también permitir con humildad que se cuestionen nuestros puntos de vista con datos fehacientes, razonamientos y la Escritura. Aquellos que se niegan a debatir no tienen muchas oportunidades de crecer en su comprensión de la verdad.

No es sensato poner en jaque nuestra unidad con debates frívolos. Sin embargo, muchos debates son dignos de nuestros mejores esfuerzos. Pablo le dijo a Timoteo: «Retén la forma de las sanas palabras que de mí oíste [. . .]. Guarda el buen depósito» (2 Ti 1.13-14). Le dijo a Tito que estableciera ancianos que pudieran exhortar en la sana doctrina y refutar a quienes contradecían la enseñanza apostólica. Los falsos maestros, le dijo, deben ser silenciados (Tit 1.9, 11). Esta forma de protección de la verdad no es una labor pasiva, sino activa y que requiere energía.

Las discusiones son buenas, y la controversia, saludable. Tales actividades sirven para clarificar la verdad y protegernos del error y del despotismo religioso. Cuando la iglesia pone freno a los debates y a un libre flujo de ideas, el resultado es un cristianismo superficial y un falso sentido de unidad.

En estos casos, nadie puede aprender en la práctica a responder a ideas contrarias de manera cortés y productiva. La unidad que existe en estos ambientes es artificial, no genuina. Y lo que es peor, se pierde la capacidad de separar el trigo de la paja. Dicho con sencillez, cuando hay poco debate abunda el error.

## **¿SON EFECTIVOS LOS ARGUMENTOS?**

Ahora quiero considerar otra cuestión: ¿son efectivos los argumentos? Aunque la respuesta es en esencia que sí, es necesario explicarla un poco.

Algunos tienen la duda de que utilizar la razón sea o no un método espiritual. «De hecho no se puede llevar a nadie al reino mediante argumentos —dicen—. Solo el Espíritu puede cambiar el corazón de una persona rebelde. Jesús habló claramente de este asunto. Nadie puede venir a él si no lo atrae el Padre que lo envió (Jn 6.44). Ningún argumento intelectual puede sustituir el acto soberano de gracia necesario para que un pecador recobre el juicio».

Naturalmente, esta última afirmación es enteramente cierta, el problema es que no es exhaustiva. Hay que considerar otros aspectos. El hecho de que el Espíritu de Dios desempeñe un papel vital no significa necesariamente que la razón y la persuasión no cuenten para nada. Para el apóstol Pablo no había conflicto.

*Como era su costumbre, Pablo entró en la sinagoga y tres sábados seguidos discutió con ellos. Basándose en las Escrituras, les explicaba y demostraba que era necesario que el Mesías padeciera y resucitara. Les decía: «Este Jesús que les anuncio es el Mesías» [. . .] Algunos de los judíos se convencieron* (Hechos 17.2–4 NVI, cursivas añadidas).

Hay otros muchos versículos que dicen esencialmente lo mismo.<sup>2</sup> Quizás recuerdes también algún ejemplo de tu propia vida en que haber razonado intensamente con alguien cambió una situación, quizá incluso de forma decisiva.

Dicho de otro modo, los argumentos *pueden* llevar a alguien al reino. Es algo que sucede constantemente. Pero, cuando los argumentos se muestran eficaces, no actúan en un vacío.

Quienes dicen que no se puede llevar a nadie al reino mediante argumentos, por regla general tienen en mente un acercamiento alternativo. Quizá entienden que un método más bíblico es una genuina expresión de amor, bondad y aceptación, unida a una sencilla presentación del evangelio.

Si te inclinas a pensar así, quiero decirte algo que posiblemente te sorprenderá: *no puedes hacer que alguien entre en el reino* con muestras de amor. Es algo imposible. De hecho, ni siquiera el sencillo evangelio es adecuado para cumplir este propósito.

¿Que cómo lo sé? Porque muchas personas que han sido objeto del sacrificio amor y bondad de cristianos nunca se han entregado al Salvador. Muchos de quienes han oído una clara explicación del don de Dios en Cristo nunca han puesto su confianza en él.

En todos estos casos faltaba algo que, cuando está presente, produce siempre la conversión. Me refiero a esta especial obra del Padre y mencionada por Jesús por la que este lleva una alma perdida a sus brazos. Sobre esta obra, Jesús dijo también: «Que de todo lo que me diere, no pierda yo nada, sino que lo resucite en el día postrero» (Jn 6.39).

Según Jesús, pues, dos cosas son ciertas. En primer lugar, hay una determinada obra de Dios que es necesaria para llevar a alguien al reino. En segundo lugar, cuando está presente, dicha obra no puede dejar de cumplir su meta. Sin la obra del Espíritu, ningún argumento —por persuasivo que sea— será eficaz. Pero tampoco lo será ningún acto de amor ni ninguna presentación del evangelio. Sin embargo, cuando añadimos al Espíritu, esta

ecuación cambia dramáticamente.

El principio clave es este: *Sin la obra de Dios, nada funciona; sin embargo, cuando esta está presente, muchas cosas desempeñan su papel.* Bajo la influencia del Espíritu Santo, el amor persuade. Por el poder de Dios, el evangelio transforma. Y cuando Jesús actúa, los argumentos convencen. Dios se sirve de cada uno de estos elementos.

¿Por qué crees que a Dios le gusta tanto utilizar un buen argumento como una cálida expresión de amor? Porque tanto el amor como la razón son coherentes con su carácter. El mismo Dios que es la esencia del amor<sup>3</sup> dice también: «Vengan y discutamos esto (BLPH)». <sup>4</sup> Por tanto, ambos acercamientos le honran.

Entender esta verdad hace que nuestro trabajo como embajadores sea mucho más fácil. Podemos tener la confianza de que, cada vez que nos disponemos a aclarar cosas, tenemos un aliado. Nuestra tarea es comunicar el evangelio de forma tan clara, cortés y persuasiva como nos sea posible. La obra de Dios es usar esta forma de presentación. Nosotros podemos plantar las semillas o regar los arbolitos, pero es Dios quien produce cualquier medida de crecimiento. <sup>5</sup>

---

En esta tarea no estamos solos. Sí, cada uno de nosotros tiene un importante papel que desempeñar, pero toda la presión está sobre el Señor. Compartir el evangelio es tarea nuestra, pero problema de Dios.

---

Me gusta llamar a este principio «100 % Dios y 100 % hombre». Yo soy plenamente responsable de mi parte, y Dios lo es plenamente de la suya. Yo me concentro en ser fiel, pero confío en que Dios es eficaz. Algunos responderán, y otros, no. Los resultados son cosa suya, no mía. Esto me quita una inmensa carga de los hombros.

Al poco de mi conversión, la esposa de mi mentor me dio un consejo a

partir de Juan 10. En este capítulo, Jesús utiliza una figura literaria (v. 6) para referirse a la obra del Espíritu Santo cuando atrae a alguien a Cristo. «Mis ovejas oyen mi voz, y yo las conozco, y me siguen, y yo les doy vida eterna; y no perecerán jamás, ni nadie las arrebatará de mi mano» (Jn 10.27–28).

Esto tiene una aplicación muy práctica en la evangelización, puesto que ayuda a explicar algo que probablemente has experimentado en tus conversaciones con otras personas. ¿Has notado que a veces tus comentarios parecen caer en oídos sordos mientras que otras parecen tener un efecto?

«Cuando comparto mi fe —me dijo Kathy—, observo con atención cómo responden las “ovejas”. La mayoría siguen comiendo hierba. Pero de vez en cuando observas que alguna levanta la cabeza. Hay un momento de reconocimiento cuando “oyen” la voz del pastor».

Kathy entendía que el cambio de corazón era obra de Jesús. Puesto que tenía esta confianza, el Espíritu Santo iba por delante, mientras que ella se limitaba, por así decirlo, a buscar personas que la estuviesen buscando a ella. Buscaba a las que ya tenían hambre del evangelio, aquellas cuyos corazones estaban ya suavizados por el Espíritu. Esas eran las personas en quienes invertía su tiempo. El resto lo dejaba en manos de Dios.<sup>6</sup>

## UNA META MODESTA

Mi confianza en que Dios es el responsable de los resultados me ayuda de otra forma. Sabiendo que solo formo parte del proceso más amplio de llevar a alguien al Señor, me siento cómodo dando pasos más pequeños hacia esta meta.

Puede que te sorprenda escuchar esto, pero yo nunca me planteo llevar a alguien a la conversión. Mi objetivo nunca es ganar a alguien para Cristo. Mi meta es mucho más modesta y quizá puedes considerar la posibilidad de hacerla tuya. Cuando hablo con alguien, *mi única intención es colocarle una piedra en el zapato*. Quiero darle algo en que pensar, algo que no pueda ignorar porque le molesta, en un sentido positivo.

Cuando un bateador se dirige a la base, su meta no es ganar el partido. Este es un proceso más amplio que requiere un esfuerzo de equipo. Solo quiere la oportunidad de realizar un buen golpe. Si conecta, puede avanzar hasta la base y conseguir una posición de tanteo. O puede conseguir que otro

bateador complete una carrera, aunque él nunca llegue a la primera base. Del mismo modo, yo nunca intento conseguir la carrera ganadora. Me conformo con batear. Nada más.

En ciertos círculos hay presión para que los embajadores cristianos «cierren la venta», por así decirlo. Ve directo a la esencia del mensaje. Comparte el sencillo evangelio. Que la persona no responda no significa que no hayas hecho tu parte. Sacúdete el polvo de los pies y sigue adelante. Pero, en mi opinión, no tenemos por qué llegar al pie de la cruz en cada encuentro. No tienes que procurar «cerrar cada venta». Tengo dos razones para este punto de vista.

En primer lugar, no todos los cristianos están bien cualificados para esta tarea. Sí, algunos saben llevar a las personas a tomar una decisión. Para quienes tienen ese don, es fácil realizar esta tarea. No se requiere más que el sencillo evangelio. Sin embargo, estoy convencido de que la mayoría de los cristianos —entre ellos yo— no son recolectores, sino labradores corrientes, que cuidan el campo para que otros puedan recoger la cosecha a su debido tiempo. Algunos cristianos, conscientes de sus dificultades con la recolección, se desaniman y nunca entran siquiera en el campo. Si esto te describe a ti, debes saber que, aunque no coseches, sembrar es genial. De hecho, no habría ninguna cosecha sin ti. Irónicamente, creo que, para algunos, la cosecha es fácil porque les han precedido muchos labradores corrientes que han plantado, regado y escardado para cultivar plantas sanas hasta que el fruto ha madurado.

La segunda razón por la que creo que no es sabio ir directos a la cruz en cada conversación es porque, en la mayoría de los casos, el fruto no está maduro. Sencillamente, la persona con la que hablamos no está preparada. Quizás solo haya comenzado a considerar el cristianismo. Presentarle un mensaje que, desde su punto de vista, no tiene sentido o es simplemente increíble no lleva a ninguna parte. De hecho, tal vez sea lo peor que se puede hacer. La persona rechaza un mensaje que no entiende, y va a ser más difícil llegar a ella la próxima vez.

Piensa en tu propio recorrido hasta Cristo. Es muy probable que no pasaras directamente de una posición de inmovilidad a la de un compromiso total, sino que Dios tratara contigo a lo largo de un período de tiempo. Hubo un período de reflexión en el que fuiste aclarando los detalles.

Hace unos años, estuve hablando con un abogado judío que no entendía

por qué tenía que creer en Jesús. En su caso, mi intención no era llevarlo a un momento de decisión en que pudiera preguntarle: «¿Quieres recibir a Cristo?», sino ponerle una piedra en el zapato. Le propuse dos cuestiones para su reflexión. Tenía que digerir una información vital antes de estar preparado para un verdadero compromiso. Si alguna vez tomaba la decisión de poner su confianza en Jesús, quería que fuera una decisión informada y meditada, no la reacción emocional de un momento de euforia que abandonaría más adelante.

Una primavera di una charla a un grupo de cuatrocientos estudiantes, en una sala de baile, en el corazón del campus de la Universidad de California en San Diego. La mayoría no eran cristianos. Había oído que la actitud general en el campus era que los cristianos eran tontos. Me pareció que una buena forma de iniciar mi charla sería aludir a esta opinión.

«Creo que muchos de ustedes piensan que los cristianos son tontos —les dije a mis oyentes—. Y es verdad que muchos de ellos lo son —reconocí—. Pero muchos no cristianos también lo son, así que no veo qué ganan con eso. Lo que quiero hacer esta noche es mostrarles que el *cristianismo* no es estúpido».

A continuación les expuse mi modesta meta. «No estoy aquí para convertirlos esta noche —dije—; solo quiero ponerles una piedra en el zapato». Después de esto, pronuncié una conferencia sobre el fracaso del relativismo. No estaba allí para cerrar la venta. Solo quería darles algo en que pensar.

Al final resultó que las preguntas que se formularon después de mi exposición me permitieron dar más detalles sobre el evangelio, pero esto solo sucedió después de poner el fundamento con un mensaje no solo relevante para ellos, sino también razonable. Procedí paso a paso.

---

Te animo a considerar la estrategia que suelo usar cuando Dios me pone ante una nueva ocasión de representarle. Lo primero que hago es pedirle sabiduría, y a continuación me pregunto esto: «¿Qué puedo decir en

esta situación, qué pregunta puedo plantear y qué semilla puedo plantar para que mi interlocutor piense?». Después me limito a intentar ponerle una piedra en el zapato.

---

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Hemos comenzado este capítulo considerando algunas reservas que podrías tener para desarrollar tus capacidades tácticas como embajador. Hay una gran diferencia entre un debate respetuoso y una pelea. Los altercados de carácter hostil no son productivos. Si *alguno* de los que participa en la conversación se enoja, el que sale perdiendo eres *tú*. Por otra parte, los argumentos y debates son algo bueno. De hecho, saber debatir es una virtud porque fomenta un pensamiento claro. Cuando los debates se llevan a cabo correctamente, nos ayudan a refinar nuestra comprensión de la verdad.

Cuando los cristianos eluden los conflictos sobre cuestiones importantes por el temor de que se produzca disensión y división, paralizan a la iglesia de tres formas. En primer lugar, la Escritura nos ordena velar por la verdad dentro de nuestras filas, y donde hay poco debate abunda el error. En segundo lugar, se niega a los creyentes la oportunidad de aprender a argumentar entre ellos de un modo ecuánime, razonable y amable. En tercer lugar, las iglesias que tienen fobia a los debates no experimentan una verdadera unidad, sino una unanimidad artificial, una paz superficial y ficticia.

Para quienes se sienten tentados a pensar que presentar argumentos y pruebas no es algo espiritual porque solo Dios puede cambiar un corazón rebelde, he hecho dos observaciones. En primer lugar, sin la obra de Dios, nada funcionará: ni los argumentos, ni el amor, ni siquiera el sencillo evangelio. En segundo lugar, con la ayuda del Espíritu Santo, Dios se complace en utilizar muchas cosas. Tanto el amor como la razón son cosas especialmente atractivas para el Espíritu, puesto que ambas son coherentes con su naturaleza. El hecho es que, con la ayuda de Dios, los argumentos siempre funcionan. Jesús utilizó argumentos, como también Pedro y Pablo, todos ellos con muy buenos resultados.

Entender cuál es el papel fundamental de Dios en este proceso elimina una carga inmensa. Podemos concentrarnos en nuestra tarea —esforzándonos en expresarnos de un modo claro, amable y persuasivo— y dejarle los resultados a Dios (lo que he llamado «100 % Dios y 100 % hombre»). Estamos buscando a aquellos que, en un sentido, nos buscan a nosotros: personas a quienes el Espíritu ya está tocando. Podemos estar atentos a aquellas ovejas que oyen la «voz» de Jesús y levantan la cabeza, sin perturbar a aquellas que no están todavía preparadas.

Por último, deseo animarte a adoptar para tus encuentros la modesta meta que para mí ha sido muy eficaz. En lugar de intentar llegar a la cruz en cada encuentro, decide ponerle a tu interlocutor una piedra en el zapato. Intenta darle a la persona en cuestión algo que la haga pensar. Conténtate con plantar una semilla que más adelante pueda florecer bajo los cuidados soberanos de Dios.

## CAPÍTULO 3

### AL VOLANTE. LA TÁCTICA COLOMBO

VOY a comenzar este capítulo poniéndote en algunos aprietos. Quiero que te imagines en las siguientes situaciones.

**Escena 1.** En tu casa celebras una fiesta con tus amigos más íntimos de la iglesia. La conversación se desarrolla con naturalidad sobre varios temas interesantes de orden espiritual. De repente, sorprendido y un poco avergonzado, escuchas a tu hijo de quince años anunciar con cierta beligerancia que ha dejado de creer en Dios. «No es algo racional —dice—. No se puede demostrar». No tenías ni idea de que se estaba moviendo en esta dirección. Se produce un silencio sepulcral. ¿Qué vas a decir?

**Escena 2.** Estás con tu grupo de estudio bíblico semanal. Se está comentando el sermón del domingo sobre la Gran Comisión y un recién llegado observa: «¿Quiénes somos nosotros para decir que el cristianismo es mejor que las demás religiones? Creo que la esencia de la enseñanza de Jesús, como la de todas las religiones, es el amor. No nos toca a nosotros decirles a los demás cómo tienen que vivir o lo que tienen que creer». Los demás del grupo se mueven nerviosos en sus asientos, pero no dicen nada. ¿Cómo respondes tú?

**Escena 3.** Vas a la universidad en el autobús con un amigo que ve que llevas una Biblia en la mochila. «Hace un tiempo leí la Biblia —te dice—. Hay relatos interesantes, pero está sobrevalorada. La escribieron hombres, y todos los hombres, ya se sabe, cometen errores». Te esfuerzas por recordar lo que dijo tu pastor hace unas

semanas sobre la inspiración de la Biblia, pero no te viene nada a la mente. ¿Qué le dices?

**Escena 4.** Estás en la sala de espera del taller mecánico, viendo la televisión y esperando con otros clientes que terminen la revisión de tu vehículo. En un programa de noticias, el presentador explica que algunos grupos religiosos están intentando influir en una importante legislación con implicaciones morales. La persona que se sienta a tu lado dice: «¿Es que esta gente no ha oído hablar de la separación de la Iglesia y el Estado? Estos cristianos están siempre intentando imponer sus puntos de vista sobre todos los demás. La moralidad no se puede legislar. ¿Por qué no nos dejan en paz?». Hay otras personas escuchando y, aunque no quieres montar una escena, sientes que debes decir algo. ¿Qué haces?

## LA VENTANA DE LOS DIEZ SEGUNDOS

En cada uno de estos casos tienes una oportunidad, pero hay ciertos obstáculos. En primer lugar, debes decir algo rápidamente porque la oportunidad no durará mucho. Tienes un margen de solo diez segundos antes de que la puerta se cierre. En segundo lugar, tienes un conflicto. Quieres decir algo, pero también deseas ser sensible, mantener la paz, preservar las amistades y no sonar extremista.

¿Qué pensarías si te dijera que hay una salida fácil a cada uno de los retos que plantean estas situaciones, una forma de minimizar la tensión y de involucrar a la persona en cuestión en un diálogo productivo y amable? ¿Qué sucedería si tuvieras un plan sencillo para guiarte en el siguiente movimiento? ¿Te daría esto la confianza para poder dar un paso, aunque sea pequeño, en la resolución de estos retos?

Yo tengo ese plan. Se trata de un plan que me ayuda a saber usar a mi favor esta crucial ventana de los diez segundos. Es una especie de guía para dirigir mis próximos pasos. Cuando considero cualquiera de las escenas que acabo de describir, me vienen a la mente, al momento, un montón de preguntas. Más adelante te contaré el trasfondo de estas preguntas. De momento, piensa en cómo estas respuestas comienzan a abordar el contenido de los comentarios de la persona en cuestión, mientras que, al mismo tiempo,

la enlazan en una conversación interactiva e intencionada.

**Primer desafío:** «No es racional creer en Dios. No se puede demostrar».

¿Qué quieres decir con «Dios», es decir, qué clase de Dios rechazas?  
¿Concretamente, qué es irracional sobre creer en Dios? Puesto que te preocupan las pruebas de la existencia de Dios, ¿qué clase de evidencias considerarías aceptables?

**Segundo desafío:** «El cristianismo es básicamente igual que todas las demás religiones. La principal similitud es el amor. No deberíamos decirles a los demás cómo tienen que vivir o lo que han de creer».

¿Cuánto has estudiado las otras religiones para comparar los detalles y encontrar un tema común? ¿Por qué debemos dar más valor a las similitudes que a las diferencias? Tengo curiosidad, ¿cuál crees que fue la actitud de Jesús sobre esta cuestión? ¿Pensaba él que todas las religiones eran básicamente iguales? Cuando les decimos a las personas que se amen unos a otros, ¿no estamos acaso diciéndoles, de otra forma, cómo han de vivir y qué tienen que creer?

**Tercer desafío:** «No podemos tomarnos la Biblia demasiado en serio porque fue escrita solo por personas y las personas cometen errores».

¿Tienes libros en tu biblioteca? ¿No fueron estos libros escritos por seres humanos? ¿Encuentras alguna verdad en ellos? ¿Hay algo que te haga pensar que la Biblia es menos veraz o confiable que otros libros? ¿Cometen siempre errores las personas en lo que escriben? ¿Crees que, si Dios existiera, sería capaz de utilizar a seres humanos para que estos escribieran exactamente lo que él quiere? Si crees que no, ¿por qué crees que es así?

**Cuarto desafío:** «Es erróneo imponer tus puntos de vista a otras personas. La moralidad no se puede legislar. Los cristianos que se implican en política violan la necesaria separación entre Iglesia y Estado».

¿Votas en las elecciones? Cuando votas a alguien, ¿esperas que tu

candidato apruebe leyes que reflejen tu punto de vista? ¿No sería esto esencialmente imponer tus perspectivas a los demás? ¿Qué diferencia hay entre esto y lo que censuras sobre estos cristianos? ¿Estás diciendo que solo debería permitirse votar o participar en la política a las personas no religiosas? ¿En qué lugar de la Constitución se excluye a las personas religiosas del proceso político? ¿Puedes darme algún ejemplo de leyes que no tengan un elemento moral inherente?

Quiero que observes varias cosas sobre estas respuestas. En primer lugar, todas ellas son preguntas. Mi respuesta inicial en este tipo de situaciones no es predicar sobre mi punto de vista o discrepar del suyo. Al contrario, lo que quiero es invitarlos a hablar más sobre lo que creen. Esto me quita mucha presión porque, cuando planteo una pregunta, la pelota vuelve al tejado de mi interlocutor. También me ayuda a no llegar a conclusiones equivocadas y a no desvirtuar inconscientemente lo que este quiere decir.

---

Hacer preguntas te permite evitar la acusación de torcer las palabras de tu interlocutor. Las preguntas representan una petición de clarificación para **no** torcer sus palabras. Cuando hago una pregunta para clarificar algo, mi meta es **entender** el punto de vista de la persona (y sus implicaciones), para no **distorsionarlo**.

---

En segundo lugar, todas estas preguntas son una invitación a un diálogo reflexivo. Cada una de ellas estimula a participar en la conversación de una manera sensata. Aunque mi tono es relajado y cordial, mis preguntas son suficientemente incisivas para desafiar a la persona a que piense un poco en lo que acaba de decir.

En tercer lugar, no se trata de preguntas triviales; hay un propósito concreto tras cada una de ellas. Con algunas, me limito a recopilar

información («¿Votas en las elecciones?»). Otras, puede que lo hayas notado, son sutilmente tendenciosas; es decir, las propias preguntas sugieren un problema en el pensamiento de la otra persona («¿No sería esto esencialmente imponer tus perspectivas a los demás?»).

Todas las preguntas que he sugerido antes se me ocurren porque tengo un plan. Soy consciente de que entrar en conversaciones sobre cuestiones espirituales no es fácil, especialmente si una persona está en guardia. No es nada raro quedarte en blanco, sin saber qué decir. Esto se complica con el temor de meterte en camisa de once varas, o peor, de ofender a alguien. Necesitamos un poco de ayuda.

Nuestra primera táctica ofrece una solución práctica a este problema. Por ello la utilizo más que cualquier otra. Hace que sea fácil, aun para los más tímidos, entablar una conversación significativa porque ofrece una guía paso a paso —prácticamente un plan de acción— para facilitar una conversación distendida.

Podría llamarse «la reina madre» de todas las tácticas porque es muy flexible y adaptable. Combina fácilmente con otros movimientos que aprenderemos más adelante. Es una táctica muy sencilla para detener en seco a tu oponente, darle la vuelta a la tortilla y hacerle pensar, una forma fácil de tomar el control de la conversación.

Se llama sencillamente «Colombo».

## **UN CONSEJO DEL TENIENTE COLOMBO**

La táctica Colombo debe su nombre al teniente Colombo, un brillante detective de una serie televisiva que detenía a los delincuentes de formas muy ingeniosas.

El inspector llega a la escena del crimen completamente desaseado, despeinado, con una gabardina llena de arrugas y un cigarro puro que está como pegado entre sus dedos rechonchos. Colombo ha vuelto a perder su lápiz, de modo que su bloc de notas es inútil hasta que consigue que alguien le preste un bolígrafo.

Todo parece indicar que Colombo es una persona torpe, inepta y totalmente inofensiva. No consigue zafarse de una bolsa de papel empapada, o esa es la impresión que da. Es estúpido, pero lo es como un zorro, porque el

teniente tiene un plan sencillo que explica su asombroso éxito.

Después de fisgar un poco por el escenario del crimen, rascándose la cabeza de vez en cuando y hablando entre dientes, el teniente Colombo lleva a cabo su maniobra característica. «Tengo un problema —dice frunciendo el ceño y restregándose la frente—. Hay algo sobre tal cosa que no acabo de entender —hace una breve pausa para ponderar el asunto y a continuación se vuelve hacia su sospechoso—. Usted parece una persona muy inteligente. Quizá pueda aclarármelo. *¿Le importa si le hago una pregunta?»*.

La primera pregunta es muy inocente (si fuera incisiva, asustaría a su presa), y de momento parece satisfecho. Se da media vuelta para irse, pero se detiene y se queda pensando. Algo acaba de ocurrírsele. Vuelve a la escena, levanta el índice y dice: «Solo una cosa más». Pero esta «cosa más» lleva a otra. Y a otra.

Pronto, pregunta tras pregunta, el sospechoso llega implacablemente primero a la distracción y por último al fastidio.

«Lo siento —dice Colombo a su atribulado sospechoso—. Sé que me estoy haciendo pesado con todas estas preguntas. Pero —se encoge de hombros—, no puedo evitarlo. Es un hábito».

Un hábito que nos conviene desarrollar.

La clave de la táctica Colombo es *pasar a la ofensiva de forma inofensiva, utilizando preguntas cuidadosamente seleccionadas para adelantar la conversación de forma productiva*. Dicho con otras palabras, nunca hagas afirmaciones, al menos no al principio, cuando una pregunta puede conseguir el mismo resultado.

## **VENTAJAS DE PREGUNTAR**

Hay muchas formas divertidas de hacer esto, y con un poco de práctica puede convertirse en algo natural. Hugh Hewitt, un presentador de radio de alcance nacional, es un maestro de esta técnica. En su maravilloso librito *In, But Not Of* (En, pero no de), un texto imprescindible para los cristianos sobre la necesidad de participar reflexivamente en nuestra cultura, Hewitt aconseja hacer al menos media docena de preguntas en cada conversación. Es un hábito que ofrece inmensas ventajas.

Para empezar, las preguntas sinceras son amigables y halagadoras. Invitan

a una interacción genial sobre algo que a la otra persona le importa mucho: sus ideas. «Cuando haces una pregunta, estas mostrando interés en la persona a la que te diriges, —afirma Hewitt—. A la mayoría de las personas no se les pregunta sobre muchos temas. No suele pedírseles sus opiniones. Hacerlo significa ser recordado con afecto, como una persona muy interesante y amable».<sup>1</sup>

---

A veces, las pequeñas cosas son las que más impactan. Utilizar sencillas preguntas guía es una forma fácil y natural de introducir temas espirituales en una conversación sin parecer abrupto, rudo o agresivo. Las preguntas son interesantes e interactivas, aportan información pero son amigables. Y, lo que es más importante, con las preguntas eres tú quien dirige la conversación mientras la otra persona hace todo el trabajo.

---

En segundo lugar, esta dinámica te dará una formación. Cuando termines cada conversación sabrás más que al principio. A veces, esta información será precisamente lo que necesitas para cambiar la situación. Cuando un joven me pidió que le recomendara un buen libro sobre el budismo para poder dar testimonio a su amigo budista, le dije que no le hacía falta un libro, que le preguntara directamente a su amigo. Siéntate con él a tomar un café y que él mismo te cuente las cosas básicas. Es mucho más fácil; de este modo conocería las convicciones de su amigo en detalle (en lugar de leer una versión académica) y, al mismo tiempo, estaría desarrollando una relación personal.

En tercer lugar, las preguntas te permiten avanzar hacia un punto sin ser agresivo. Puesto que las preguntas suelen ser neutrales, o al menos lo

parecen, no crean la sensación de que tu interlocutor te está soltando un sermón. Cuando haces una pregunta, no estás declarando tu punto de vista. Hay un beneficio más en el hecho de que, si no estás insistiendo en una cuestión en concreto, no tienes nada que demostrar y, por tanto, nada que defender. No hay presión. Puedes relajarte y disfrutar de la conversación mientras esperas que se abra una entrada.

Una vez, durante una fiesta en casa de un conocido cómico, me encontré inmerso en una animada conversación con la esposa del actor sobre los derechos de los animales. Tenía serias reservas sobre sus ideas, pero no la contradije directamente. Lo que hice fue plantearle algunas preguntas que ponían de relieve algunas de las debilidades que yo veía en su punto de vista.

Al cabo de un rato comenzó a cuestionar lo que ella creía que era mi opinión. Yo le recordé que en ningún momento le había expresado mis convicciones al respecto.

Lo único que había hecho era preguntarle, de modo que, estrictamente hablando, no estaba defendiendo nada. No me importaba explicarle mis opiniones, pero hasta aquel momento no las había expresado. ¡Me había librado!

Por último, lo más importante es que las preguntas bien pensadas te permiten dirigir la conversación. «Ser de los que preguntan te permite un control de las situaciones que rara vez consiguen los que hacen afirmaciones –observa Hewitt–. Un preguntón atento puede discernir cuándo alguien comienza a incomodarse. Pero no por ello se detiene. Simplemente cambia de dirección. . . *Cuando aprendes a dirigir una conversación, aprendes también a controlarla*».<sup>2</sup>

Quizá has observado que Jesús utilizó con frecuencia este método. Cuando se enfrentaba a un grupo hostil, formulaba muchas veces preguntas guía que pretendían cuestionar a sus oyentes o silenciar a sus detractores exponiendo su inconsistencia: «Mostradme la moneda. ¿De quién tiene la imagen y la inscripción?» (Lc 20.24); «El bautismo de Juan, ¿era del cielo, o de los hombres?» (Lc 20.4); «¿Qué es más fácil, decir al paralítico: Tus pecados te son perdonados, o decirle: Levántate, toma tu lecho y anda?» (Mr 2.9).<sup>3</sup>

En ninguno de estos casos habló Jesús sin ton ni son. Él entendía el poder de una buena pregunta. Siempre que Jesús planteó alguna pregunta, tenía un

propósito. Del mismo modo, la táctica Colombo es más eficaz cuando se usa de acuerdo con un plan.

Hay tres formas básicas de utilizar esta táctica. Cada una de ellas comienza con un tipo distinto de pregunta.<sup>4</sup> Estas tres aplicaciones configuran el plan de acción que uso para aplacar aun a los críticos más agresivos. A veces solo quiero *conseguir información*. Otras, hago una pregunta para *invertir la carga probatoria*, es decir, para que sea la otra persona la que explique las razones de sus puntos de vista. Por último, utilizo también preguntas para *dirigir la conversación* en una determinada dirección.

## «¿QUÉ QUIERE DECIR EXACTAMENTE?»

Cuando el teniente Colombo aparece en el escenario del crimen, lo primero que hace es recopilar hechos. Del mismo modo, a veces necesitas más información antes de proceder en una conversación.

Tu investigación inicial será, pues, un proceso abierto: «¿Qué quiere usted decir exactamente?» (o algo por el estilo).

Esta pregunta es una forma natural de iniciar una conversación, y te libera de la presión. Se plantea de un modo pacífico, sincero e inquisitivo. Es una forma sencilla y fácil de utilizar la táctica Colombo y tiene inmensas ventajas.

En primer lugar, esta pregunta introduce inmediatamente al no creyente (o al creyente, si la diferencia de opinión se sitúa dentro del ámbito de la fe) a un intercambio de ideas. Esto hace de ella un excelente instrumento para iniciar la conversación. Cuando observé la joya que llevaba la bruja de Wisconsin y le pregunté: «¿Tiene esta estrella algún significado religioso» — una variación de «¿Qué quiere usted decir exactamente?»—, esta pregunta dio pie a una productiva conversación.

---

En ocasiones, sin embargo, hay que ser valiente, pero no temerario. Por ejemplo, si tu esposa te llama idiota, no le preguntes: «¿Qué quieres decir

exactamente?». ¡Su clarificación puede ser muy dolorosa!

---

En segundo lugar, esta pregunta aporta una información valiosa; te ayuda a saber *qué* piensa la persona. Esto es importante por dos razones: entenderle mal o tergiversar lo que dice tendría graves consecuencias.

Algunas preguntas o críticas se formulan con ambigüedad. No tiene ningún sentido avanzar con tus argumentos si estás confuso sobre lo que ha querido decir tu interlocutor. Por ejemplo, la afirmación de que «todo es relativo» es tremendamente ambigua. Nunca debería aceptarse sin pedir una clarificación. Algunas preguntas pertinentes serían: «¿Qué quiere decir cuando dice “relativo”?», «¿Está diciendo que *todo* es relativo?», o «¿Se aplicaría esto incluso a su propia afirmación?».

Hay otras objeciones que son complejas. Son cuestionamientos que constituyen, de hecho, un revoltijo de varios asuntos. Por ejemplo, algunas personas afirman que Dios no es necesario para explicar la moralidad, porque la evolución puede hacerlo. Puesto que nuestra supervivencia depende de la ética compartida, les parece claro que la selección natural podría estar relacionada con este proceso.

Pero esta explicación es una desesperada combinación de dos nociones distintas. La primera es la evolución darwinista que, por definición, solo puede explicar la moralidad en términos de unos *rasgos físicos genéticamente determinados* y seleccionados para la supervivencia (aunque uno se pregunta cómo es que el resto del reino animal parece haber sobrevivido muy bien sin ella). La segunda es la «evolución» de las *civilizaciones inteligentes* a partir de una etapa nuclear primitiva en la que cada tribu local se las apañaba por sí misma hasta otra en la que un contrato social permitía que todas ellas vivieran juntas en seguridad y armonía. Son cosas distintas. Puede que sea necesario investigar amablemente con algunas preguntas para aclarar la confusión y abordar después cada posibilidad en sus propios términos.

En segundo lugar, si no entiendes bien lo que quiere decir una persona, podrías tergiversarlo. Aun cuando se haga involuntariamente, esto es un grave desliz. En lugar de responder a la verdadera cuestión (el punto de vista de tu oponente), creas una imitación sin vida (un «hombre de paja») que

después derribas fácilmente. Si caes en el uso de esta falacia, puedes encontrarte con que has llevado a cabo una brillante refutación de un punto de vista que no tiene nada que ver con tu interlocutor.

A veces *uno* entiende mal lo que quiere decir la otra persona porque *ella* también está confusa al respecto. Se opone al cristianismo por razones que no ha meditado detenidamente. La objeción surge porque nadie ha cuestionado la falta de claridad que generó en un principio la idea confusa.

No te sorprendas, pues, si cuando preguntas: «¿Qué quiere usted decir exactamente?» te encuentras con una mirada de perplejidad. Muchas veces las personas no saben lo que quieren decir. Muchas veces se limitan a repetir consignas. Cuando se les pide que desarrollen un poco más su preocupación, opinión o punto de vista se quedan como mudos. Se ven forzados a pensar, quizás por primera vez, sobre lo que quieren decir exactamente.

Ten paciencia. Hacer preguntas es la forma más sencilla de aclarar la confusión. También te da tiempo de valorar la situación y ordenar tus pensamientos.

Irónicamente, a veces solo es necesaria un poco más de claridad para responder bien a una objeción. Cuando alguien me dice: «La reencarnación fue inicialmente parte de la enseñanza cristiana, pero fue sacada del texto bíblico en el siglo IV», siempre les pido que me expliquen cómo se llevó a cabo (una variación de nuestra primera pregunta Colombo). El diablo, como se dice, está en los detalles del engaño. ¿Cómo pueden eliminarse determinadas líneas del texto de decenas de miles de documentos manuscritos que habían estado circulando por la región mediterránea durante más de trescientos años? Esto sería como intentar eliminar secretamente un párrafo de todos los ejemplares de la edición de ayer de *Los Angeles Times*. Es algo imposible.

---

Debes poner especial atención a las respuestas que se dan a tus preguntas. Si el significado todavía no queda claro, continúa con más preguntas. Dile: «No sé si entiendo bien lo que está diciendo». A continuación

enuncia tu comprensión del asunto para asegurarte de haber entendido correctamente.

---

No subestimes el poder de la pregunta «¿Qué quiere usted decir exactamente?». Utilízala con frecuencia. Puedes formularla constantemente en alguna de sus muchas variantes. Te mantendrá conectado a una conversación productiva y genial, mientras el foco y la presión están sobre la otra persona.

## **LA VENTANA DE LOS DIEZ SEGUNDOS, OTRA VEZ**

Al comienzo de este capítulo he propuesto cuatro situaciones distintas para tu consideración. Después he mencionado una serie de preguntas que he considerado respuestas apropiadas para cada una de tales situaciones. Mi meta general era utilizar la táctica Colombo para recabar información, ganar tiempo y llevar las cosas por un camino que juzgaba productivo. No obstante, quizá te hayas preguntado por qué he escogido concretamente estas preguntas. Estas son mis razones.

En la primera escena, he puesto de relieve que no quedaba claro cuál era la clase de Dios que se rechazaba. Para algunas personas, Dios es un anciano con barba sentado en un trono en algún lugar del espacio. Si esta es la clase de Dios en que *no* creen, entonces estoy de acuerdo con ellos. Algunos rechazan la idea de un Dios personal, pero creen en un dios-fuerza impersonal que anima el universo. O quizá resulta que solo se trata del antiguo ateísmo naturalista y materialista. En cualquier caso, necesito más información antes de poder continuar.

Aun cuando un determinado comentario parezca bastante claro, una pregunta clarificadora, aunque sea sencilla, puede aliviar la tensión de un momento embarazoso y darte un poco de tiempo. Es incluso posible que te aporte una información que no esperas.

Espero que veas el beneficio de este acercamiento minimalista, al menos

como punto de partida. Cuando acabas de conocer a un ateo, podrías lanzar algo parecido al argumento cosmológico Kalam para la existencia de Dios — si lo conocieras, comprendieras y recordaras—, pero sería prematuro, ¿no crees? ¿Por qué complicar las cosas innecesariamente? Una pregunta te será mucho más útil en un principio.

La demanda de pruebas de la existencia de Dios es a veces una trampa. Podría tratarse de una razonable petición de pruebas, pero muchas veces no lo es. Si no sabes de antemano qué clase de argumentos estaría dispuesto a aceptar tu interlocutor (¿científicos? ¿históricos? ¿filosóficos? ¿revelación?) o qué clase de «pruebas» (¿categóricas? ¿más allá de una duda razonable? ¿basadas en la solidez de las pruebas?), el debate será posiblemente una pérdida de tiempo. Es muy fácil que una persona deshonesto en lo intelectual rechace tus esfuerzos. Solo tiene que decir: «Estos argumentos son insuficientes».

La acusación de que creer en Dios es algo irracional es común, pero carece por completo de fundamento. No voy a permitir que alguien que haga esta afirmación pueda irse de rositas. Le voy a pedir que me diga de qué forma, concretamente, es el teísmo incompatible con un sano razonamiento. Esta pregunta fuerza a la persona a explicar el problema en detalle, en lugar de navegar en vagas generalidades.

Creer en los duendes es irracional, pero creer en Dios es como creer en los átomos. El proceso es exactamente el mismo. Sigues la evidencia de cosas *visibles* para determinar la existencia de algo que *no se ve*. El efecto requiere una causa adecuada que lo explique.

No hay nada irracional o poco razonable en la idea de un Dios personal que ha creado el universo material. En mi opinión, un Big Bang, una gran explosión creadora, requiere un «gran explosionador». Una compleja serie de instrucciones (como el ADN) requiere un autor. Un diseño requiere un ingeniero. Una ley moral requiere un jurista. Esto no es un salto, sino un paso de reflexión inteligente. Por tanto, la pregunta «¿Qué hay, concretamente, de irracional en creer en Dios?» es perfectamente legítima.

La segunda escena presenta otra crítica común, a saber, la del pluralismo religioso. Mis preguntas pretendían sacar partido de varias debilidades.

En primer lugar, estos comentarios muestran una ingenua percepción de las otras religiones (de hecho son absolutamente distintas en cuanto a sus creencias fundamentales). En segundo lugar, el pluralismo supone que las

similitudes entre las distintas fes son más importantes que las diferencias. ¿Son básicamente lo mismo la aspirina y el arsénico por tener forma de tableta? En determinadas cosas, las diferencias son muy importantes. La religión es una de ellas.

Está también claro que Jesús no era pluralista.<sup>5</sup> Como devoto judío, guardaba los Diez Mandamientos. El más importante de ellos era el primero: el Señor es Dios y solo a él le debemos fidelidad. Todas las demás religiones son distorsiones y engaños. A los primeros seguidores de Cristo la *gente* comenzó a llamarlos «cristianos» en Antioquía (Hch 11.26). Sin embargo, *ellos* mismos se consideraban simplemente «el camino» (9.2; 19.9, 23; 22.4, 24.14, 22).

¿Has observado, por cierto, que la teología de esta persona de la segunda escena («La esencia de la enseñanza de Jesús es el amor, no decirle a los demás cómo deben vivir o lo que han de creer») le acusa también a él? También él tiene sus convicciones teológicas —amor, no juicio— que, según él, deben gobernar el modo de pensar de los demás y lo que deben creer. Naturalmente, esto es también un juicio. Esta es la razón por la que le pregunté: «Cuando les decimos a las personas que se amen unas a otras, ¿no estamos acaso diciéndoles, de otra forma, cómo han de vivir y qué tienen que creer?».

En la tercera escena, la clave está en la palabra «solo» dentro de la frase «la Biblia fue escrita *solo* por hombres». Obsérvese que la propia afirmación presupone precisamente lo que pretende demostrar, que la Biblia es un documento puramente humano. Puesto que esta es la cuestión misma que se dirime, se trata de un argumento circular.

Pero hay un problema todavía más fundamental. Aun sin la ayuda de Dios, los falibles seres humanos a veces aciertan. Nuestras bibliotecas están llenas de libros escritos por simples mortales que parecen totalmente capaces de escribir con exactitud, discernimiento y sabiduría. Si esto es cierto de tantos autores, ¿por qué no de Pablo, Pedro, Juan o Jesús?

Entiendo que este no es un argumento contundente a favor de la inspiración. No pretende serlo. Recuerda que mi meta es modesta. Quiero poner una piedra en el zapato de mi interlocutor. Quiero hacerle pensar. Quiero que considere la posibilidad de escuchar a Jesús antes de descartarlo. Con que pueda abrir la puerta, habré conseguido algo importante.

La razón es que la mayoría de quienes creen en la autoridad de la Biblia no han llegado a esta convicción por medio de argumentos, sino por un encuentro con Jesús.<sup>6</sup> Por ejemplo, cuando al comienzo del ministerio de Jesús se enviaron soldados a arrestarle, estos regresaron con las manos vacías. ¿Por qué habían desobedecido las órdenes? Porque le habían *escuchado*. «¡Nunca nadie ha hablado como ese hombre!» decían (Jn 7.46). Jesús no había comenzado su discurso con razones por las que sus palabras debían creerse, sino simplemente proclamando la verdad, y muchos de entre la multitud se sintieron inmediatamente identificados con lo que decía.

Sospecho que yo llegué a creer que la Biblia era la Palabra de Dios del mismo modo que tú. Tuve un encuentro personal con la verdad, que produjo un impacto en mí. Si quieres que los escépticos creen en la Biblia, no te enzarces en un acalorado debate sobre la inspiración con ellos; invítalos más bien a escuchar —a adoptar personalmente las palabras de Jesús—, deja después que el Espíritu haga el trabajo duro.

Por ello, cuando alguien dice que la Biblia fue «escrita solo por hombres», mis preguntas son para animarle a tratar a Jesús como a cualquier otro maestro. Quiero que esa persona escuche primero las palabras de Jesús y luego saque sus conclusiones. En mi maletín de viaje siempre tengo ejemplares del Evangelio de Juan, y los ofrezco como un regalo, con la sugerencia: «Puede que lo mejor sea dejar que Jesús te hable directamente». Una vez que mi nuevo amigo haya leído un poco, las demás razones que le dé a favor de la autoridad bíblica encontrarán el suelo necesario para echar raíces.

Es fácil ver el problema de la primera crítica de la cuarta escena («No está bien imponer tus puntos de vista a otras personas»). No tiene sentido que quienes sienten reparos por «forzar» puntos de vista participen en procesos legislativos que hacen precisamente esto, de ahí la pregunta: «¿Vota usted en las elecciones?».

En cuanto a legislar moralidad, es sabido que Aristóteles observó que toda ley descansa sobre un necesario fundamento de moralidad. Si el ejercicio de poder de un gobierno no es para servir al bien común, sus acciones son entonces ilícitas. Dicho de otro modo, la moralidad es lo único que *puede* legislarse.



A veces, esta primera pregunta se dirige a una determinada afirmación o debate. Otras veces, la pregunta puede ser más abierta. A medida que el diálogo avanza, dirige amablemente la conversación con otras preguntas hacia temas más productivos desde un punto de vista espiritual.

---

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Hemos comenzado el capítulo con una crítica. Te di la oportunidad de considerar lo que dirías en la ventana de diez segundos que tienes para responder a algunas críticas típicas con que puedes encontrarte como embajador cristiano. Después he comenzado a trazar un simple plan como una guía para dirigir tus pasos. A este plan lo hemos llamado «Colombo».

La táctica Colombo es una forma cautivadora de pasar a la ofensiva mediante preguntas seleccionadas con cuidado y que guían la conversación de manera fructífera. Este acercamiento tiene muchas ventajas. Las preguntas pueden ser una forma excelente de *iniciar una conversación*. Son *interactivas* por naturaleza, invitando a la otra persona a participar en el diálogo. Las preguntas son de naturaleza *neutral* y te impiden adoptar una actitud sentenciosa, ayudándote a ganar terreno sin exponer tus puntos de vista. Con las preguntas *compramos un tiempo muy valioso*. Por último, son esenciales para mantenerte en el *control* de la conversación.

Después hemos aprendido que hay un propósito específico para nuestras preguntas. El primer propósito de esta táctica es recabar información. La pregunta «¿Qué quiere usted decir exactamente?» (o alguna de sus variantes) consigue este propósito, porque clarifica lo que la persona quiere decir y evita que lo entiendas mal o lo tergiverses.

Por otra parte, esta pregunta te da de inmediato el control de la conversación y consigue otra cosa muy importante: fuerza a la otra persona a pensar más exactamente en lo que quiere decir cuando cuestiona un punto de vista. En lugar de aceptar afirmaciones de naturaleza ambigua o imprecisa, le

pedimos que detalle su objeción con toda claridad. Después hemos considerado en detalle cuatro ejemplos concretos para ver cómo funciona la táctica en casos específicos.

La pregunta «¿Qué quiere usted decir exactamente?» es el primer paso para manejar una conversación. Utilízala a menudo. En el próximo capítulo vamos a añadir otro paso a nuestro plan de acción, el segundo uso de la táctica Colombo.

## CAPÍTULO 4

### TÁCTICA COLOMBO II. LA CARGA PROBATORIA

ALGUNOS piensan que los cristianos son los únicos que tienen que responder por sus creencias. Naturalmente, deberíamos estar dispuestos a dar razones para sustentar lo que creemos. Pero no somos los únicos; los demás también deben estarlo.

No obstante, muchas veces las personas olvidan que tienen esta responsabilidad. En ocasiones, parecen pensar que solo tienen que contarnos una bonita historia y que con ello ya han cumplido. Puedes llamarlo un «cuento para niños». Se ponen a hablar de historietas que, supuestamente, entierran para siempre tu argumento o tu punto de vista. Pero esto es inaceptable. Podrían haber comenzado diciendo: «Érase una vez. . .». Cuando entiendes esto, tu trabajo como embajador será mucho más fácil.

Si alguna vez has visto alguna reposición de la serie *I Love Lucy* (o si, como yo, te acuerdas de las primeras emisiones), recordarás a Ricky Ricardo diciendo: «Lucy, vas a tener que explicar muchas cosas». Estas palabras de Ricky se aplican también a esta cuestión. Las personas que cuestionan tu opinión tienen mucho que explicar, y te toca a ti pedirles que lo hagan.

Muchas de las críticas que se le hacen al cristianismo se alimentan de vagas generalizaciones y eslóganes contundentes pero vacuos. ¿Cómo ayudamos a nuestros interlocutores a ser más explícitos sobre las razones de sus puntos de vista? ¿Cómo les ayudamos a mantener su honestidad intelectual? El segundo paso de nuestra táctica Colombo es un buen instrumento para cumplir este objetivo. Yo lo llamo «invertir la carga probatoria».

La carga probatoria es la responsabilidad que tenemos de defender

nuestro punto de vista o aportar pruebas de él. Generalmente, la regla puede resumirse de este modo: quien hace una afirmación tiene la responsabilidad de demostrarla. La clave es no permitir que tu interlocutor te ponga en una posición defensiva cuando es él quien ha hecho la afirmación. No eres tú el que debe demostrar que está equivocado, sino él quien tiene la responsabilidad de justificar su punto de vista. Permíteme un ejemplo de lo que quiero decir.

## CONFUSIÓN CÓSMICA

Una vez me invitaron a hablar en una de las emisoras seculares de radio más prestigiosas de Los Ángeles. El tema era el diseño inteligente frente a la evolución. Cuando uno de los oyentes usó el argumento del Big Bang contra la existencia de un Creador, yo señalé que el Big Bang estaba a mi favor. A continuación utilicé una línea de argumentos que he titulado «Una gran explosión creativa requiere un “gran explosionador”». Esto siempre provoca una carcajada, pero es también una forma inteligente de presentar buenos argumentos.

Recibí la llamada de un oyente que no estaba de acuerdo: en su opinión, el Big Bang no necesita a Dios.

—Podríamos empezar con la nada como base —explicó—, y *podríamos decir que* no hubo más que un momento infinito y continuo, hasta que se produjo algo pequeño, diminuto e insignificante: de la nada apareció un punto.

Puede que estés pensando: «¿Cómo puedes comenzar con la nada y acabar con algo? ¿Cómo de la nada puede aparecer un punto?». Aunque sea «algo pequeño, diminuto e insignificante». Si en tu cuenta bancaria no hay saldo, no tiene sentido que consultes la libreta cada mes para ver si te han ingresado intereses.<sup>1</sup> Pero, al parecer, esto no se le había ocurrido a mi oyente. Como observó una vez C. S. Lewis, los hechos pueden ser cosas muy molestas.

—Esto no requiere ninguna inteligencia —siguió diciendo mi oyente—, de manera que no es necesario que intervenga un Dios inteligente. Solo necesitamos una insignificante imperfección en la nada perfecta, que se expandió y se hizo cada vez más compleja, y pronto tendremos galaxias y

planetas».

—Tiene usted razón en una cosa —le respondí—. Cuando uno comienza diciendo: «Podríamos decir que. . .» puede dar vueltas e inventar lo que quiera. Pero luego viene la parte difícil: explicar las razones por las que hemos de tomarnos en serio su relato de ciencia ficción. No *me* toca a mí *refutar* su cuento de hadas en el que algo sale de la nada. Le toca a *usted demostrarlo*. Algo que no ha hecho; que ni siquiera ha intentado.

Puede que hayas oído la expresión «arrojar el guante» y te hayas preguntado lo que quería decir. Este dicho alude al llamado «guantelete», una pieza de las armaduras medievales que protegía las manos de los caballeros. Cuando un caballero arrojaba un guante al suelo, estaba desafiando a otro caballero a «recogerlo», lo cual significaba aceptar batirse en duelo.

El oyente de aquel programa de radio me había arrojado el «guante» y esperaba abandonar la liza con el trofeo sin tener que batirse en duelo. Esto es algo que sucede constantemente. Pero yo no iba a dejarle marchar tan fácilmente y tú tampoco deberías permitirlo. Hemos permitido demasiadas veces que las personas cuestionen nuestras creencias con argumentos peregrinos para luego sentarse plácidamente y observar nuestra incomodidad. Este tiempo ha terminado. Basta ya de regalos y de impunidad. El que cuenta la historia que la demuestre. Nuestros interlocutores deben dar argumentos.

## UNA CASA SIN MUROS

Un argumento es algo muy específico. Comparemos un argumento con una casa simple, un tejado que se apoya en unos muros. El tejado sería la conclusión, y los muros sus ideas de apoyo. Poniendo a prueba los muros, podemos ver si son suficientemente sólidos para que el tejado no se venga abajo. Si las paredes son sólidas, la conclusión descansa firmemente sobre su estructura de apoyo; si se derrumban, el tejado se viene abajo y el argumento sucumbe.

Algunos supuestos argumentos no lo son en absoluto. Muchas personas pretenden construir el tejado a ras de suelo. En lugar de levantar paredes sólidas (ideas de apoyo que sostengan su conclusión), se limitan a hacer declaraciones, luego afirman su posición atacando la tuya con vehemencia.

Sin embargo, argumentar no es lo mismo que afirmar. Mientras que las

afirmaciones se limitan a declarar una determinada posición, los argumentos dan razones que explican su solidez. Las razones se convierten, pues, en un tema de discusión o análisis entre interlocutores. Pero, si no hay razones, hay poco que analizar. Las opiniones, por sí mismas, no son una prueba. Para que sea inteligente, una creencia requiere razones.

Los tejados no sirven para nada si están a ras de suelo. Nadie puede vivir en una casa sin paredes. Del mismo modo, una afirmación sin pruebas no es muy útil.

Suelen llamarme personas a mi programa de radio que creen estar presentando argumentos, cuando lo único que hacen es declarar apasionadamente un punto de vista. Puede sonar convincente en un principio, y es posible que su historia hasta parezca verosímil. Pero hay una diferencia entre dar una explicación y presentar pruebas de que tal explicación es cierta. Tu trabajo es ver cuándo el tejado está a ras de suelo y ponerlo de manifiesto.

---

No permitas que alguien te tumbe lanzándote un tejado a la cabeza. Oblígale a construir paredes que lo sostengan. Pídele razones o hechos para apoyar sus conclusiones.

---

## «¿CÓMO HA LLEGADO A ESTA CONCLUSIÓN?»

La segunda pregunta de nuestra táctica Colombo, «¿Cómo ha llegado usted a esta conclusión?», tiene como objeto apelar a la regla de la responsabilidad de demostrar. Recuerda que se trata de una pregunta tipo. Puedes también preguntar a tu interlocutor: «¿Podría usted aclararme por qué dice esto?», «¿Cuáles son sus razones para sostener este punto de vista?», «¿Qué le hace pensar que esta es la forma correcta de entender este asunto?» o «Tengo curiosidad. ¿Por qué le parece convincente esta idea?».<sup>2</sup>

La primera pregunta de la táctica te ayuda a saber *qué* piensa la otra persona, mientras que la segunda te permite entender *por qué* piensa de este modo. Presupone, con cierta benevolencia, que la persona ha llegado a una

conclusión razonada; que su punto de vista no se basa simplemente en fuertes sentimientos, sino en razones. Si su posición tiene una base lógica, esta pregunta le dará la oportunidad de expresarla. También te dará más material con el que trabajar para contestar sus objeciones.

Puede que te sorprenda saber que la mayoría de los críticos no están preparados para defender *su fe*. No te sobresaltes, pues, si cuando formulas esta pregunta te encuentras con una mirada vacía. Muchas personas nunca meditan detenidamente sus puntos de vista y no suelen saber por qué creen lo que creen.

Tomados por sorpresa, algunos dirán algo como «No tengo razones: simplemente lo creo». Se trata de una confesión tan asombrosa como absurda. Cuando alguien me dice esto, suelo preguntarle: «¿Por qué cree usted algo sin tener razones para pensar que es cierto?». Habrás notado que se trata de una variante de la segunda pregunta de nuestra táctica. ¿Te das cuenta de lo sencillo que es?

La pregunta «¿Cómo ha llegado a esta conclusión?» consigue algo de vital importancia. Fuerza a tus interlocutores a dar una explicación de sus creencias. Los cristianos no deberían ser los únicos que tienen que defender sus puntos de vista. Rechaza el impulso de rebatir todas las afirmaciones que se te presentan. No intentes refutar cada ficción concebida de la nada. Sitúa de nuevo la carga probatoria sobre los hombros de tus interlocutores. Pídeles *razones*, no la mera afirmación de un punto de vista. No te toca a ti refutar sus afirmaciones, sino a ellos defenderlas.

Este paso de la táctica Colombo se apoya en una idea muy importante, a saber, *una explicación alternativa no es una refutación*. A veces las personas dicen: «Voy a explicarle lo que quiero decir» y, a continuación, invocan una historia que supuestamente apoya su punto de vista. Pero espero que entiendas que dar una explicación no es lo mismo que presentar un argumento o refutar las razones de otra persona. Estas cosas requieren algo más.

Richard Dawkins, el biólogo de Oxford, escribió una obra de referencia titulada *El relojero ciego*. Observa el modo en que explica cómo podría haber evolucionado el vuelo:

¿Cómo se originaron las alas? Muchos animales saltan de rama en rama y a veces caen al suelo. Especialmente en un animal pequeño,

toda la superficie del cuerpo atrapa el aire y ayuda en el salto, o amortigua la caída y actúa como un burdo alerón. Toda tendencia de aumentar la proporción entre la superficie del área y el peso ayudaría. Por ejemplo, membranas de piel que crecieran en los ángulos de las coyunturas. A partir de este punto, hay una continua serie de gradaciones que nos llevan hasta las alas planeadoras, y de ahí hasta las alas propiamente dichas.<sup>3</sup>

Naturalmente, esta explicación puede ser válida si eres darwinista. Historias como esta pretenden eludir objeciones, y esta en concreto tiene un buen historial. Esto es así, en parte, porque al principio suena bastante convincente (si no lo fuera, no sería atractiva), y en parte porque protege el paradigma darwinista de un cierto tipo de crítica.

No me malinterpretes. La dificultad no está necesariamente en partir de una explicación hipotética. La ciencia, las técnicas forenses y la forma normal de resolución de problemas dependen constantemente de esta metodología. Imaginar lo que podría haber sucedido puede ser un *primer* paso legítimo. Sin embargo, no es el definitivo, puesto que una historia no zanja nada. Se requiere algo más.

En el caso del vuelo, el informal relato de Dawkins soslaya dos obstáculos. Primero está la necesidad de una enorme infusión de nueva información genética —en el momento y proporción exactos— para llevar a cabo los prodigiosos cambios estructurales necesarios para volar. En segundo lugar están las alteraciones mecánicas, sensoriales y psicomotrices requeridas para la clase de vuelo de que la evolución podría aprovecharse. A fin de superar estos serios obstáculos, Dawkins debería mostrar el recorrido evolutivo concreto en casos concretos de vuelo (el de los pájaros, por ejemplo), algo que no hace.

Explicaciones como las de Dawkins son muy comunes en los círculos darwinistas. Se las conoce burlescamente como cuentos de *Sucedió así*, el título de un libro de Rudyard Kipling para niños con capítulos que explican cómo le salieron las manchas al leopardo, cómo le salió la joroba al camello, etc. Pero relatos de estas características aparecen también, sorprendentemente, fuera del darwinismo. Es muy importante que no te dejes hipnotizar por este tipo de historias. Debes hacerte siempre tres preguntas cuando alguien presenta una explicación alternativa: ¿es posible?, ¿es

verosímil?, ¿es probable?

En primer lugar, ¿es esto *posible*? Algunas opciones parecen completamente impracticables cuando las analizamos más de cerca. En el [capítulo 3](#), he cuestionado la idea de que la enseñanza de la reencarnación hubiera sido retirada ocultamente de la Biblia en algún momento del siglo IV. Esta supuesta edición de los manuscritos requeriría la eliminación de determinadas líneas del texto de decenas de miles de documentos del Nuevo Testamento que habían estado circulando por todo el Imperio romano durante trescientos años. No es posible que esto sucediera. La aparición de un punto de la nada tal como la explica el Big Bang no se sostiene por la misma razón. No es posible que algo surja de nada.

En segundo lugar, ¿es *verosímil*? ¿Es razonable pensar que algo así se haya podido producir, teniendo en cuenta las pruebas? Muchas cosas son posibles pero no verosímiles. Es posible, por ejemplo, que esta noche pueda comer hígado en la cena. Nada, en teoría, impide que esto pueda suceder. Sin embargo, no es verosímil que sea así. La razón es sencilla: detesto el hígado. Por tanto, nadie tendría una buena razón para pensar que en la cena de esta noche vaya a comer hígado.

Algunas personas afirman que los milagros que se narran en los Evangelios fueron una invención de la iglesia primitiva para consolidar su poder sobre el pueblo. ¿Existe alguna evidencia de que esto fue lo que de hecho sucedió? Puede que sea teóricamente posible, pero ¿es verosímil? ¿Encaja con los hechos?

En tercer lugar, ¿es *probable*? ¿Es la mejor explicación cuando consideramos todas las opciones que tenemos sobre la mesa? La persona con la que estás hablando debe tener buenas razones para afirmar que su punto de vista es más probable que el que presentas tú. ¿Por qué su explicación es mejor que la tuya?

Cuando se trata de cuestiones importantes, hemos de tomar decisiones inteligentes. ¿Por qué aceptar como válida una posibilidad remota, sobre todo cuando hay tanto en juego? Tanto la sabiduría como la prudencia y el sentido común están siempre del lado del favorito de las apuestas. A algunas personas puede parecerles verosímil que unos monos tecleando mucho tiempo en máquinas de escribir acabaran redactando las obras de Shakespeare. Pero esto no significa que haya razones para creer que un mandril escribiera *Hamlet*. Yo sigo creyendo que lo escribió Shakespeare.

Esta es la razón por la que esta segunda pregunta, «¿Cómo ha llegado usted a esta conclusión?», es tan importante y eficaz. Te ayuda a manejar descabelladas especulaciones y estrambóticas explicaciones alternativas situando la carga probatoria donde debe estar, sobre los hombros de quienes hacen la afirmación.

---

Invertir la carga probatoria no es un truco para eludir la defensa de nuestras ideas. Cuando expresamos nuestras opiniones, hemos de responder por ellas como cualquier otra persona. Lo que quiero decir es que nosotros tenemos una responsabilidad, pero lo mismo les sucede a nuestros interlocutores.

---

Si en un determinado debate te sientes bloqueado, puede que estés buscando un argumento que no existe. Es posible que sea un cuento para niños o una afirmación infundada. Pregúntate simplemente: «¿Me ha presentado un argumento o se ha limitado a darme su opinión?». Si es esto último, dile: «De acuerdo, es un punto de vista interesante, pero ¿cuál es su argumento? ¿Cómo ha llegado usted a esta conclusión? ¿Por qué debo tomarme en serio lo que usted me dice? Por favor, tómese un momento y deme algunas de sus razones». Cuando te responda, observa con atención las *diferencias entre lo que es posible, verosímil y probable*, teniendo en cuenta los datos.

Hay solo algunas excepciones a la regla de la carga de la prueba, y por lo general son muy evidentes. No estamos obligados, por ejemplo, a demostrar nuestra existencia, a defender verdades obvias (p. ej., la negación de círculos cuadrados), o a justificar la veracidad esencial de nuestros sentidos. El modo en que las cosas parecen ser es probablemente el modo en que son, a no ser que tengamos buenas razones para creer lo contrario.<sup>4</sup> Este principio nos

mantiene vivos cada día. No necesita defensa alguna.

Este segundo uso de la táctica Colombo no es un truco para evitar la carga de la prueba, sino que pretende protegernos de las dudas extremas e infundadas. El mero hecho de que sea *posible* equivocarnos sobre algo que parece evidente no significa que sea *razonable* pensar que lo estemos. Este es el error del escéptico. No te dejes atrapar por él.

## LA TRETA DEL PROFESOR

El uso de la táctica Colombo en una clase puede ser útil, pero hay un peligro. Lo he llamado «la treta del profesor». A algunos profesores les encanta lanzar críticas fáciles contra el cristianismo con comentarios como «la Biblia no es más que un montón de fábulas», aunque el tema de la clase no tenga nada que ver con cuestiones religiosas. A veces, algunos creyentes bienintencionados aceptan el reto y se enzarzan en un debate de tú a tú con el profesor.

No cometas este error. Es una respuesta noble, pero poco sabia. Este acercamiento rara vez funciona porque viola una regla fundamental del debate: nunca dirijamos un ataque frontal contra una fuerza superior y atrincherada. Este tipo de diálogos parecen regidos por una ley no escrita de la naturaleza: gana el que tiene el micrófono. El profesor tiene siempre la ventaja estratégica y lo sabe. No es inteligente enzarzarte en una lucha de poder cuando sabes que estás en inferioridad de condiciones.

Hay una forma mejor. No te retires, cambia de táctica. Levanta la mano y haz una pregunta. Para empezar, puedes preguntarle: «Profesor, ¿podría usted darnos un poco más de detalle de lo que quiere decir? ¿De qué fábulas está usted hablando? ¿Cree usted que no hay nada en los documentos bíblicos que tenga algún valor histórico? ¿Piensa que todo el texto es en realidad una invención fantástica? ¿Cuál es su opinión?». Observa que todas son variantes creativas de nuestra primera pregunta: «¿Qué quiere usted decir exactamente?».

Deja que el profesor se explique. Como buen estudiante, escucha cuidadosamente su respuesta. Toma notas. Haz más preguntas aclaratorias si es necesario. Si titubea, los otros estudiantes se darán cuenta. Si le cuesta aclarar sus ideas, se hará evidente que no las ha pensado con detenimiento.

Cuando creas que has entendido claramente su punto de vista, levanta la mano de nuevo y pregúntale cómo llegó a sus conclusiones. Pídele que explique las pruebas que lo convencieron para no tomarse en serio la Biblia. Haz que sea el profesor (el que ha hecho la afirmación) quien asuma la carga de demostrar lo que ha dicho. Esto te permite seguir en el debate y eludir hábilmente la lucha de poder.

En este punto puede materializarse el peligro del que te he advertido antes, un «ardid» que pretende neutralizar tus esfuerzos redirigiendo el foco de atención. Puede que el profesor entienda tu maniobra e intente darle la vuelta. Podría decirte algo como: «¡Vaya! ¡Tú debes de ser uno de esos cristianos fundamentalistas que creen que la Biblia es la inspirada Palabra de Dios! De acuerdo, voy a ser ecuánime —sigue diciendo, mirando el reloj—. Hoy tenemos un poco de tiempo. ¿Por qué no te tomas un momento y demuestras al resto de la clase que la Biblia no está llena de fábulas?».

¿Qué acaba de hacer el profesor? Con un rápido movimiento, ha puesto hábilmente de nuevo la carga de la prueba sobre ti. Esto es injusto, porque *tú* no has hecho ninguna afirmación. Es *él* quien ha expresado un punto de vista, y le toca a él defenderlo, porque, además, es el maestro.

*No muerdas el anzuelo.* Caer en esta trampa es casi siempre fatal. El profesor está intentando que le hagas el trabajo. No lo permitas.

Cuando te encuentres ante este tipo de invitaciones artificiosas a demostrar que tu interlocutor está equivocado, pásale la carga a quien tiene que llevarla, que es quien ha hecho la afirmación. Respóndele de esta manera: «En realidad, señor profesor, yo no he expresado mis ideas en ningún momento, de modo que ahora mismo está usted suponiendo cuál es mi punto de vista. Es incluso posible que piense como usted. Mi punto de vista es irrelevante. En este momento, lo que yo crea no importa. Son *sus* ideas las que están sobre la mesa, no las *mías*. Yo soy solo un estudiante intentando aprender. Le pregunto para que usted aclare lo que quiere decir y considerar si su afirmación está bien sustentada. Nada más».

Si te da una respuesta, dale las gracias por explicarse. A continuación, puedes hacerle otra pregunta o concluir por el momento. Dadas estas circunstancias, has procedido de la mejor forma posible.

La «treta del profesor» consiste en pasarle la carga probatoria a la otra persona. Quienes usan este tipo de argucia piden a sus interlocutores que defiendan unos puntos de vista que no han expresado, cuando, de hecho, son

ellos quienes deben dar razones por lo que han afirmado. Pretenden eludir su responsabilidad, pero la carga de la prueba sigue estando de su parte.

No tengas miedo de interpelar a tus profesores. Cuestionales en tus términos, no en los suyos. Y hazlo con gracia, respeto y tacto. Recuerda, no hace falta que seas un experto en todos los temas. Mantener la carga de la prueba sobre los hombros de quien ha hecho la afirmación pone la presión en su parte, pero te permite dirigir la conversación.

## **SALIR DEL APRIETO**

La táctica Colombo tiene una ventaja más que yo llamo «salir del aprieto». A veces tememos no tener suficiente información o reflejos para mantener el ritmo con un interlocutor ágil y rápido durante un debate intenso. El temor de no estar a su nivel es suficiente para impedir que digamos nada. Lo que más nos preocupa es ser avergonzados por un crítico agresivo que nos ataca con argumentos, opiniones o información que no estamos preparados para manejar.

En estas circunstancias, la táctica Colombo funciona de maravilla. Estas preguntas te ayudan a manejar fácilmente la conversación aun cuando puedas sentirte un tanto superado.

En primer lugar, no te sientas bajo la presión de responder inmediatamente a cada pregunta o afirmación que se formulen, en especial cuando tu interlocutor se muestra enérgico. Practica más bien un poco de aikido conversacional. Permíteles que vengan a por ti, pero utiliza su agresividad a tu favor.

En el momento en que te sientas superado, puedes ganar un poco de tiempo pasando del modo de persuasión al de recopilación de hechos. No intentes todavía defender tu posición. Haz preguntas investigativas y de clarificación y pide razones (las dos primeras preguntas de la táctica Colombo). Puedes decir algo así:

Parece que sabe usted mucho más que yo sobre este asunto y tiene algunas ideas interesantes. El problema es que, para mí, se trata de nueva información. ¿Podría usted hacerme un favor? Me gustaría mucho entender bien sus ideas, pero tiene que bajar un poco el ritmo

para que yo pueda comprender con claridad lo que quiere decir. ¿Podría tomarse un momento para explicar en detalle su punto de vista y sus razones de modo que pueda entenderlas mejor?

Estas preguntas muestran que tienes interés en considerar muy seriamente el punto de vista de tu interlocutor. También te brindan un valioso periodo de tiempo. Asegúrate de que entiendes las ideas. Escríbelas si lo necesitas. Cuando haya respondido todas tus preguntas, concluye la conversación diciendo las palabras mágicas: «*Déjeme que piense en ello*. Quizá podamos seguir hablando más adelante».

Estas palabras —«*Déjeme que piense en ello*»— son mágicas porque, una vez dichas, uno queda libre, por el momento, de cualquier obligación de dar más respuestas. Toda la presión desaparece porque ya has alegado ignorancia. Una vez has reconocido tu necesidad de documentarte más al respecto, no tienes ninguna obligación de responder, refutar o replicar a las preguntas o afirmaciones de tu interlocutor.

Pensemos por un momento en cuán útil es este modo de abordarlo. En lugar de intentar resistir la fuerza de un ataque, lo que haces es ponerte a un lado y cederle el protagonismo, invitándole a exponer sus argumentos. Pero debe hacerlo de forma lenta y clara para que puedas entender bien su posición.

A continuación, puedes prepararte cuando tengas tiempo, por tu cuenta y sin presiones externas. Investiga el asunto —puedes incluso pedir ayuda si es necesario— y vuelve la próxima vez mejor preparado. Quizás te sea útil dedicar un cuaderno al asunto. Puedes abrir un archivo en tu computadora y registrar la pregunta y sus detalles a partir de tus notas. Comienza, después, a elaborar una respuesta basada en tu investigación.

Por último, evalúa lo que has escrito. Ensaya tu respuesta en voz alta algunas veces, o recrea la situación con un amigo. Si el debate se produjo en el marco de un encuentro casual, es posible que no puedas volver a tocar el tema con la misma persona. Pero, cuando este asunto surja de nuevo con otra persona, estarás preparado. Te sentirás seguro para abordarlo.

Cuando te encuentres ante un nuevo desafío, crea otro archivo y sigue los mismos pasos. Te sorprenderá la rapidez con que tu cuaderno cubrirá las cuestiones básicas. En realidad no hay tantas.

La clave en este tipo de situaciones es salir del punto de mira, pero seguir

implicado en el debate, tomando de nuevo el control de la conversación pero poniendo el foco —y la presión— en él. No es una retirada, sino una forma distinta de implicación. Este método reduce en gran manera tu nivel de ansiedad, fortalece tu confianza y te va formando para que puedas ser más eficaz la próxima vez.

Con este acercamiento no se produce un enfrentamiento de egos, por lo que no hay perdedores. Simplemente le das a la persona más agresiva la plena oportunidad de expresarse. En esencia le estás invitando a hacer lo que él mismo quería, que era derrotarte. Simplemente le estás dando la oportunidad de hacer una labor completa.

Ahora quiero hacerte una pregunta. ¿Conoces a algún cristiano —por retraído, apocado, tímido o reservado que sea— que no pueda hacer esto? ¿Hay acaso alguien que no pueda decir: «Ah, ¿de modo que lo que quiere es darme una paliza? Perfecto. Solo una cosa: hágalo de forma lenta y concienzuda». Es algo fácil; cualquiera puede hacerlo. Este sencillo acercamiento le permitirá al cristiano más asustadizo domar a un tirano. Realmente funciona.

## **QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO**

En primer lugar, hemos aprendido el segundo uso de la táctica Colombo. Se fundamenta en la idea de que las personas deberían estar preparadas para dar razón de aquellas cosas que creen que son verdad. En lugar de permitir que nuestros críticos hagan sus afirmaciones de forma gratuita e impune, hemos de pedirles que defiendan lo que creen, o lo que no creen, dependiendo del caso.

A esta maniobra la he llamado «invertir la carga de la prueba». En cualquier controversia, la persona que expresa una opinión, reivindicación o punto de vista tiene la responsabilidad de defender lo que ha dicho. No es tu deber demostrar que está equivocada. Es la persona en cuestión la que tiene el deber de demostrar que está en lo cierto. Nuestra segunda pregunta, «¿Cómo ha llegado usted a esta conclusión?», aplica la regla de la responsabilidad de demostrar, la carga probatoria.

Cuando alguien te diga: «La Biblia ha sufrido muchos cambios a lo largo de la historia», o «No hace falta Dios para tener una moralidad», o «Hay un

número infinito de universos y resulta que el nuestro es el que parece tener un diseño», no te retires en silencio. Simplemente enarca las cejas y di: «¡Vaya! ¿Y cómo ha llegado usted a esta conclusión?».

En segundo lugar, hemos visto cómo se estructura un argumento básico. Las meras opiniones no bastan. Quienes presentan un verdadero argumento hacen mucho más que solo declarar su opinión; apoyan su punto de vista con pruebas y razones como las paredes de una casa sostienen el tejado. Los tejados no sirven de gran cosa si están a ras de suelo. Del mismo modo, no es suficiente que alguien contradiga tu punto de vista limitándose a contar una historia. Una explicación alternativa no es una refutación. La nueva opción que se presenta no solo debe ser posible, o verosímil, sino que ha de ser más probable (considerando todos los elementos) que la idea que presentas tú.

También hemos aprendido a enfrentarnos a «la treta del profesor», una maniobra muy común que se utiliza para eludir la responsabilidad de demostrar. Esta argucia nos enseña dos importantes principios. Primero, en lugar de entrar en un juego de poder cuando estés superado por la situación, límitate a utilizar tus tácticas. En segundo lugar, niégate a llevar la carga probatoria cuando no eres tú el que ha hecho la afirmación. La táctica Colombo acude en tu rescate en todas estas situaciones.

Por último, hemos aprendido a usar esta táctica para mantenernos fuera del «punto de mira». Cuando vemos que estamos superados por alguien muy hábil y agresivo, en un intenso debate, hemos de poner en práctica un poco de «aikido verbal» pasando del modo argumentativo al de recopilación de hechos. Lo que hemos de hacer es plantear algunas preguntas de aclaración de pruebas en lugar de intentar demostrar nuestro punto de vista. Hecho esto, nos servimos de la expresión mágica: «Déjeme que piense en ello». Una vez entendemos el punto de vista de la otra persona, preparamos nuestra respuesta, cuando estamos tranquilos y sin presión.

## CAPÍTULO 5

### TÁCTICA COLOMBO III. MARCAR LA PAUTA

HASTA ahora, hemos hablado de utilizar nuestra táctica de un modo muy específico. Hemos hecho uso de las preguntas, en un tono cordial, para reunir dos tipos de información: cuál es el punto de vista de nuestro interlocutor y en qué razones se sustenta. Hemos observado que una de las ventajas de este acercamiento es que se trata de una tarea principalmente pasiva. Realmente no arriesgamos nada. Puesto que no estamos defendiendo una posición, no tenemos presión.

El tercer uso de la táctica Colombo, en cambio, nos lleva a una actitud más ofensiva, aunque de forma inofensiva. En este caso hacemos una clase distinta de preguntas, que a veces se llaman preguntas «guía». Como sugiere su nombre, las preguntas guía llevan a la otra persona por la dirección que queremos que sigan. Imagínate que eres un arquero disparando a un blanco. Las preguntas son tus flechas. El blanco será distinto en cada situación. A veces tu meta será poner en evidencia lo que crees que es un mal argumento o un punto de vista erróneo. Tus preguntas apuntarán a este objetivo. En otras ocasiones, quizá quieras servirte de tus preguntas para explicar o exponer tus ideas de forma indirecta. A veces establecerás los términos de la conversación utilizando preguntas para situarte en una posición más ventajosa en el movimiento siguiente.

En cada uno de estos casos, las preguntas consiguen dos cosas que no logran las meras afirmaciones. Cada vez que formulas una pregunta y obtienes una respuesta favorable, la persona te está diciendo que *entiende* lo que le estás pidiendo y está de *acuerdo*, al menos provisionalmente. Tu interlocutor da otro paso hacia adelante contigo en el proceso de pensamiento.

En última instancia, queremos conseguir que alguien acepte nuestro punto de vista, pero no imponiéndole nuestras opiniones, sino a través de la persuasión. Cuando los pasos que llevan a una conclusión son claros y razonables, es mucho más fácil convencer a nuestro interlocutor porque este puede ver la ruta con toda claridad. Incluso, si quiere, puede hacer el recorrido inverso por sí mismo. Con cada pregunta lo llevamos más cerca de nuestro destino; lo vamos acompañando en el recorrido.

---

A medida que consigues su acuerdo en cada etapa del proceso de razonamiento, diriges la conversación en la dirección que tienes en mente. De este modo, vas guiando cuidadosamente a la otra persona hasta tu conclusión.

---

Esta tercera utilización de la táctica Colombo puede funcionar de varias maneras. Normalmente, usaremos preguntas guía para informar, persuadir, establecer términos o refutar. Quiero mostrarte el funcionamiento de esta táctica con ejemplos concretos.

## **LA PREGUNTA**

Cuando des un paso al frente como embajador de Cristo, inevitablemente alguien te formulará «*la pregunta*». Es una de las preguntas más importantes que alguien puede hacer, pero es también una de las más difíciles, porque la respuesta correcta —un simple «sí»— sería terriblemente equívoca.

Deepak Chopra, uno de los principales escritores de la Nueva Era, me *la* planteó de este modo en un debate televisivo de gran audiencia: «¿Está diciendo que quienes no creen lo mismo que usted van al infierno?». Alguien dijo una vez que formulando correctamente las preguntas puede ganarse cualquier debate. La pregunta del doctor Chopra es un ejemplo clásico. La

respuesta correcta sería un simple «sí», pero de hecho distorsionaría la verdad.

El propósito del doctor Chopra no era clarificar un argumento teológico. Lo que pretendía con aquella astuta pregunta era desacreditarme delante de nuestros oyentes. Si respondía directamente —«Sí, los que no creen en Jesús van al infierno»— el debate habría concluido. La pregunta de Chopra habría conseguido enmarcarme en un estereotipo repulsivo. Nuestros telespectadores no percibirían el mensaje de Jesús que ofrece perdón y rescate de un juicio que todos vamos a afrontar, sino la altivez y condescendencia de un «fundamentalista» que desea el infierno a quienes no ven las cosas a su manera.

El tercer uso de la táctica Colombo nos ayuda a salir de este dilema, pero hay un problema. En el [capítulo 1](#) hemos dicho que la primera responsabilidad de un embajador es el conocimiento, una mente bien informada. No basta, sin embargo, saber que las personas deben confiar en Jesús o estar dispuestas a enfrentar el juicio de Dios. Puesto que esta verdad no pone en valor el *porqué* de la relevancia de Jesús, Dios parece un ser mezquino que lanza a las personas al infierno por un mero detalle teológico intrascendente.

El problema es este: antes de que pueda ser útil proclamar esta verdad a las personas, debes saber *por qué* Jesús es el único camino. Sin este conocimiento, el tercer paso de nuestra táctica no podrá ser de ayuda en este asunto.

En el caso de Chopra, decidí soslayar su pregunta en lugar de intentar resolver una cuestión tan delicada con unas pocas frases. Lo que hice fue usar su pregunta como punto de partida para explicar otra cosa que yo consideraba estratégica para mis propósitos.<sup>1</sup>

Volví a tratar la cuestión de por qué Jesús es el único camino en respuesta a una pregunta durante la promoción de un libro en una tienda de Barnes & Noble. Conocí a un abogado que no entendía por qué él, que era judío, necesitaba a Jesús. Aquel hombre creía en Dios y se esforzaba al máximo en vivir una vida moral. Él creía que lo realmente importante era cómo vivía, no lo que creía. Así es como usé algunas preguntas para llevarle a una adecuada comprensión de la cruz.

—Permítame hacerle una pregunta —comencé diciendo—. ¿Cree usted

que las personas que contravienen las reglas morales deberían ser castigadas?

—Pues, teniendo en cuenta que soy fiscal —dijo él con una sonrisa—, creo que sí.

—Bien. Yo también lo creo. Ahora, una segunda pregunta: ¿ha contravenido *usted* alguna vez alguna norma moral?

Hizo una breve pausa. Aquello se estaba poniendo personal.

—Sí —asintió—, creo que lo he hecho.

—Yo también —repuse con franqueza, coincidiendo nuevamente con él—. Pero esto nos pone en un aprieto, ¿no es así? Ambos creemos que quienes infringen la normas deben ser castigados, y ambos creemos que somos culpables de ello —dije, y esperé un momento para dejar que la importancia de aquella verdad penetrara en su interior—. ¿Sabe cómo llamo a esta situación? —le pregunté—. La llamo malas noticias.

En menos de sesenta segundos había conseguido algo muy importante con aquellas dos preguntas. No había tenido que convencer a aquel hombre de que era un pecador. *Él mismo me lo estaba diciendo*. No le estaba convenciendo de que merecía ser castigado. *Era él quien me lo decía*.

Estaba sintonizando con una profunda intuición compartida por todas las personas: el conocimiento de su culpa y la conciencia de que su culpa debería ser castigada. Y no lo estaba haciendo de forma arrogante, desagradable y condescendiente. Yo mismo admitía abiertamente que me encontraba en el mismo aprieto que él.

Ahora que nos habíamos puesto de acuerdo sobre el problema, iba siendo hora de dar la solución. (Aquí es donde el aspecto del «conocimiento» de la ecuación del embajador es tan vital).

—Aquí es donde entra Jesús —expliqué—. Ambos sabemos que somos culpables. Este es el problema. Por ello Dios ofrece una solución: un perdón gratuito. Pero esta clemencia no se produce en sus términos, sino en los nuestros. Jesús es el medio por el que Dios nos perdona. Él cumplió la sentencia en nuestro lugar. Asumió la responsabilidad de nuestros delitos. Nadie más lo hizo. Solo Jesús. Ahora hemos de tomar una decisión. O aceptamos el perdón y salimos libres, o lo declinamos y asumimos el pago de nuestros delitos.

En esta conversación respondí una pregunta embarazosa combinando dos cosas: mi conocimiento de lo que Jesús consiguió en la cruz y la táctica Colombo. Paso a paso, mis preguntas llevaron a aquel abogado a una

respuesta de su pregunta.

## **DILES ALGO QUE YA SEPAN**

Las preguntas más potentes —y persuasivas— son aquellas que ayudan a las personas a recordar lo que ya saben. En el caso de aquel abogado, le hice preguntas clave para que sus propias intuiciones sobre la culpa y el castigo salieran a la superficie. Aquel método fue eficaz porque no tuve que convencerlo de ninguna idea extraña. Lo único que hice fue atar los cabos sueltos.

Esto me sucedió con Shannon, una estudiante estadounidense, residente en Alemania, que conocí en un tren de Normandía a París. Shannon había crecido en un hogar cristiano. Se había formado en una universidad cristiana y tenía lo que ella describía como una «fuerte relación con el Señor». Aun así, como el abogado, se sentía perpleja por la idea de que quienes no tenían fe en Cristo estuvieran perdidos.

—Pero ¿y si alguien cree en Dios? —preguntó—. ¿Qué sucede con aquellos que siguen sinceramente su religión y se esfuerzan por ser la mejor persona posible?

Son preguntas que los no cristianos hacen constantemente. Pero se las oigo también con sorprendente frecuencia a los creyentes. Sospechaba que Shannon ya sabía lo suficiente para responder su pregunta, solo que no había atado cabos.

—¿Por qué debe alguien hacerse cristiano? —le pregunté—. Tú y yo somos cristianos. ¿Qué beneficio nos aporta poner nuestra confianza en Jesús?

—Jesús nos salva —respondió.

—¿De qué?

—Nos salva de nuestros pecados.

—De acuerdo. Podríamos decir que tenemos una enfermedad espiritual llamada pecado y que Jesús hizo algo en la cruz que la sanó —dije, y ella asintió.

—¿Puede la simple fe en Dios sanar esa enfermedad?

—No —dijo ella tras pensar un momento.

—¿Puede curarse haciendo todo lo posible por ser una buena persona,

siendo muy religioso o totalmente sincero? Puede alguna de estas cosas conseguir el perdón de nuestro pecado?

Shannon sacudió la cabeza. No, ninguna de estas cosas podía, por sí misma, quitar nuestra culpa.

—Seguiríamos muriendo de nuestra enfermedad espiritual, ¿no es así? — dije. Ella estuvo de acuerdo.

Entonces me limité a resumir las implicaciones de todo aquello.

—Si la religión, la sinceridad o «hacer las cosas lo mejor posible» no pueden salvarnos *a nosotros*, ¿cómo podrá alguna de estas cosas salvar a *otra persona*? O Jesús nos rescata asumiendo el castigo de nuestro pecado o no somos salvos y hemos de pagar nosotros lo que dicta nuestra sentencia. Es así de sencillo.

Observa dos cosas sobre esta conversación. En primer lugar, no le di a Shannon ninguna información nueva. Solo le recordé cosas que ella ya sabía, pero que no había relacionado con su preocupación. En segundo lugar, lo hice casi todo por medio de preguntas.

## CAMBIO DE TORNAS

El tercer uso de nuestra táctica de preguntas puede ayudarte a salir de una clase distinta de aprieto. Puede que, a veces, tengas que utilizar preguntas para plantear la conversación de un modo más favorable para ti.

Tengo una amiga, profundamente cristiana y comprometida, cuya jefa es lesbiana. Esto en sí no es un problema. Mi amiga es madura y sabe que no puedes esperar que los no cristianos vivan como cristianos. El problema se produjo cuando su jefa quiso saber lo que mi amiga pensaba sobre la homosexualidad.

---

Si sospechas que en una determinada situación tus creencias se considerarán intolerantes, fanáticas, estrechas de miras o censoras, usa la táctica Colombo para producir un cambio de tornas.

---

Cuando alguien te pide tu opinión sobre un asunto polémico, introduce tus comentarios con una pregunta que prepare el terreno —a tu favor— para tu respuesta. Puedes decir: «Me está usted haciendo una pregunta muy personal. No me importa responderle, pero antes de hacerlo, quiero saber si es seguro expresar mi punto de vista. Permítame, pues, hacerle una pregunta: ¿Se considera usted una persona tolerante o intolerante en este tipo de cuestiones? ¿Es seguro darle mi opinión, o va usted a juzgarme por mi punto de vista? ¿Respeto usted los distintos puntos de vista, o condena a quienes tienen convicciones distintas de la suya?». Dicho esto, cuando expresas tu punto de vista, va a ser muy difícil que alguien te tache de ser intolerante o condenatorio sin que esa persona parezca también culpable de lo mismo.

Esta línea de preguntas se basa en una importante realidad: no hay terreno neutral cuando se trata de tolerancia. Todo el mundo tiene un punto de vista que considera correcto y todos juzgamos en uno u otro momento. Al cristiano se le encasilla como reprobador, pero todos los demás también están juzgando y reprobando, aun aquellos que se consideran relativistas.

A esta la llamo la treta de la tolerancia pasivo-agresiva.<sup>2</sup> La clave para entender este engaño es el conocimiento de que todos pensamos que nuestras creencias son las correctas. Si las personas no pensarán que sus creencias son correctas, no las tendrían. Creerían otra cosa y pensarían *que* es verdad.

---

La forma más rápida de manejar un ataque personal es señalarlo por medio de una pregunta. Cuando alguien se dirige negativamente hacia tu persona en lugar de tratar tu argumento, puedes preguntarle, «Su respuesta me deja un poco confuso. Aunque esté usted en lo cierto en cuanto a mi carácter, ¿podría explicarme qué tiene que ver esto con el asunto que estamos tratando?».

---

Si alguien ya te ha tildado de intolerante, pregúntale: «Cuando me llama intolerante, ¿qué quiere usted decir exactamente?». Esto es, naturalmente, un ejemplo de la primera pregunta Colombo. Aunque ya tengo una idea bastante precisa de lo que mi interlocutor quiere decir, hacerle esta pregunta le obliga a expresar su definición de «intolerante» y prepara el terreno, a mi favor, para las dos preguntas siguientes. Esta podría ser la conversación:

—Es usted un intolerante.

—¿Puede decirme lo que quiere decir con esta palabra?

¿Qué razón tiene usted para considerarme intolerante?

—Bueno, está claro que usted cree tener razón y que cualquiera que se muestre en desacuerdo con usted se equivoca.

—Sin duda, creo que mis puntos de vista son correctos. Es posible que esté equivocado, pero en este caso no lo pienso. Pero ¿y usted? Parece estar en desacuerdo conmigo. ¿Cree que sus puntos de vista son correctos?<sup>3</sup>

—Sí, yo también creo que tengo razón. Pero, a diferencia de usted, yo no soy un intolerante.

—Esto es lo que me confunde. *¿Por qué cuando yo creo que tengo razón soy un intolerante, pero cuando lo cree usted no hay problema?*  
¿Qué estoy pasando por alto?

Naturalmente, no eres *tú* el que está pasando algo por alto, sino tu interlocutor. Está recurriendo a los insultos. Calificarte de intolerante es lo mismo que llamarte feo. En un caso se ataca tu *aspecto* y en el otro, tu *carácter*. Ninguna de las dos cosas los ayuda a comprender los méritos de alguna *idea* que puedan estar debatiendo.<sup>4</sup>

## **EXPLOTAR UNA DEBILIDAD O FISURA**

Puede que hayas notado algo singular en el modo de manejar la treta de la tolerancia. Mis preguntas hicieron algo más que ayudarme a posicionarme de manera más favorable en nuestra conversación. En esta ocasión también

utilicé preguntas para cuestionar las ideas de mi interlocutor. Cuando tienes una clara comprensión de lo que piensa tu interlocutor y por qué, puedes servirte de preguntas para exponer sutilmente una debilidad o una fisura, o para sacar a la luz determinadas dificultades o problemas que detectas en su punto de vista.

Me topé con un maravilloso ejemplo de esto leyendo *Icons of Evolution*, una excelente crítica del darwinismo, de Jonathan Wells.

El siguiente diálogo es un ejemplo de la utilización amable del tercer paso de la táctica Colombo por parte de un estudiante:

Maestro: Vamos, comencemos la lección de hoy con un rápido repaso. Ayer hablamos de homología [el modo en que distintos organismos muestran una asombrosa similitud en la estructura de alguna parte de su cuerpo]. Algunas características homólogas, como las extremidades que se muestran en tu libro de texto, nos ofrecen algunas de nuestras mejores evidencias en el sentido de que los seres vivos han evolucionado a partir de antepasados comunes.

Estudiante (levantando la mano): Sé que usted explicó esto ayer, pero sigo confuso. ¿Cómo sabemos si una característica es o no homóloga?

Maestro: De acuerdo. Si observa las extremidades de los vertebrados, puede ver que, aunque estos están adaptados para realizar distintas funciones, sus patrones óseos son parecidos desde un punto de vista estructural.

Estudiante: Pero usted nos dijo ayer que aunque el ojo del pulpo se parece estructuralmente al ojo humano, estos no son homólogos.

Maestro: Exactamente. El ojo humano y el del pulpo no son homólogos porque sus antepasados comunes no tenían este tipo de ojo.

Estudiante: ¿Aparte de las similitudes, entonces, las características no son homólogas si no han sido heredadas de un antepasado común?

Maestro: Sí, ahora lo vas entendiendo.

Estudiante (con ademán desconcertado): Bueno, de hecho, sigo confundido. Usted dice que las características homólogas nos ofrecen

algunas de las mejores pruebas de nuestros antepasados comunes. Pero, antes de poder afirmar que una determinada característica es homóloga, hemos de saber si esta procede o no de un antepasado común.

Maestro: Exactamente.

Estudiante (rascándose la cabeza): Hay algo que no entiendo. Parece que estamos diciendo que sabemos que una determinada característica deriva de un antepasado común porque esta deriva de un antepasado común. ¿No es esto un razonamiento circular?<sup>5</sup>

Aquí tenemos otro ejemplo de cómo usar las preguntas para poner de relieve una debilidad o una fisura. Volvamos un momento a la conversación con nuestro profesor del [capítulo 4](#). En esa sección, aprendimos a discernir y evitar la llamada «treta del profesor», pidiéndole que fuera él quien argumentara su punto de vista; en este caso, que la Biblia no era más que un montón de mitos.

Una de sus respuestas podría ser: «Sé que la Biblia es un mito porque contiene milagros». Esta valiosa información sirve para plantear la siguiente serie de preguntas:

- ¿Por qué significa esto que la Biblia es un conjunto de mitos o fábulas?
- Porque los milagros no existen.
- ¿Cómo lo sabe?
- Porque la ciencia lo ha demostrado.

Yo sé, sin embargo, que la ciencia no ha demostrado nada parecido, y que, de hecho, no puede hacerlo. Puesto que la ciencia solo puede proceder en el mundo natural, no está cualificada para descartar nada, ni siquiera por principio, en el ámbito sobrenatural.<sup>6</sup> Provisto de esta información, puedo ahora plantearle la pregunta decisiva:

—¿Podría usted explicarme, por favor, cómo, exactamente, han refutado los métodos científicos la posibilidad de que se produzcan acontecimientos sobrenaturales?

En este punto, el profesor no tiene dónde recurrir porque no existe

ninguna prueba científica de este tipo. La ciencia nunca ha *desarrollado* evidencia empírica alguna que muestre que los acontecimientos sobrenaturales no pueden producirse. Lo que hace la ciencia (y el profesor) es *asumir*, antes de las pruebas (i.e., *a priori*), y de acuerdo con la filosofía naturalista, que los milagros son imposibles.<sup>7</sup> Por ello, cualquier referencia «histórica» a alguna señal sobrenatural se considera un mito o una fábula. Tu sencilla pregunta —y el largo silencio que seguirá— es perfectamente suficiente para poner todo esto de relieve.

---

Una de las ventajas de la táctica Colombo es que no tienes que afirmar algo que quieres que crea otra persona. No eres tú el que asume la carga de la prueba, sino que consigues tu meta de un modo completamente distinto (y más eficaz). Utilizas algunas preguntas para explicar tu punto de vista.

---

Este último paso es más exigente porque, para poder plantear tus preguntas, tienes que encontrar algunas debilidades en el argumento de tu interlocutor. ¿Cómo puedes encontrar las fisuras? No hay una fórmula especial para esta cuestión. La clave es prestar mucha atención a la respuesta de la pregunta «¿Cómo ha llegado usted a esta conclusión?» y valorar después si su conclusión se justifica por las pruebas que aporta.

Recordemos que los argumentos son como las paredes que sostienen el tejado de una casa. En esta etapa de nuestra táctica se trata de descubrir si estas paredes (las razones o pruebas) son lo suficientemente sólidas como para sostener el tejado (el punto de vista de nuestro interlocutor).

Mira, observa y reflexiona. Es posible que los comentarios de tu amigo te hayan alertado sobre un determinado problema con su punto de vista. ¿Hay algún paso en falso, alguna incongruencia,<sup>8</sup> falacia, o algún tipo de fallo?

¿Puedes poner en tela de juicio alguna suposición subyacente defectuosa? Descubras lo que descubras, recuerda que debes abordar el problema con una pregunta y no por medio de una afirmación.

## ¿PERPLEJO O ATASCADO?

El tercer uso de la táctica Colombo requiere un nivel de reflexión que era innecesaria para los dos primeros. Debes saber concretamente por qué dirección quieres llevar la conversación, el objetivo concreto que quieres alcanzar con tus preguntas guía. ¿Quieres utilizar tus preguntas para clarificar una cuestión? ¿Transmitir nueva información? ¿Poner de relieve una debilidad? Antes de continuar debes saber a qué blanco apuntas.

Desarrollar esta habilidad lleva su tiempo, así que no te sorprendas —o descorazonas— si al principio te sientes atascado. No siempre es fácil descubrir el error en el pensamiento de alguien o proceder en una conversación utilizando preguntas en lugar de afirmaciones. Ambas cosas requieren un poco de práctica, pero con el tiempo mejorarás. En la segunda mitad de este libro, «Segunda parte. Encuentra las fisuras», presento algunas tácticas para facilitar este asunto.

Si descubres que no tienes los recursos para avanzar en un debate o si tienes la sensación de que tu interlocutor está perdiendo interés, *no te sientas obligado a forzar la conversación*. Acepta la muerte natural del encuentro y pasa a otra cosa. Considéralo, no obstante, una experiencia de aprendizaje fructífera e interactiva.

Recuerda que, como embajador de Cristo, no tienes que ganar el partido en cada conversación. En mi opinión, ni siquiera tienes que marcar un gol. Como he mencionado en el [capítulo 2](#), a veces basta con poner el balón en juego. Las dos primeras preguntas de nuestra táctica —«¿Qué quiere usted decir exactamente?» y «¿Cómo ha llegado a esta conclusión?»— te ayudarán a entrar en el partido. El resto llegará en su momento.

---

Podemos pasarnos horas ayudando a alguien a analizar cuidadosamente un asunto sin mencionar a Dios, a Jesús o

la Biblia. Esto no significa que no estemos contribuyendo a la causa del reino. Siempre damos un paso hacia adelante cuando ayudamos a alguien a pensar con más detenimiento. Como mínimo, le aporta las herramientas para abordar las cuestiones más trascendentales que siempre acaban surgiendo.

---

## SENCILLOS COMO PALOMAS

He mencionado al principio del capítulo que con el tercer uso de la táctica Colombo pasamos a la ofensiva. El peligro es, naturalmente, que, al *pasar* a la ofensiva, *seamos* ofensivos. Se trata de dos cosas distintas. Sí, queremos ser capaces de señalar las debilidades de un punto de vista (*pasar* a la ofensiva). Pero no queremos parecer agresivos, condescendientes o arrogantes (*ser* ofensivos). ¿Cómo mantenemos el equilibrio?

Jesús dio este consejo a sus discípulos: «sed, pues, prudentes como serpientes, y sencillos como palomas» (Mt 10.16). Creo que una de las cosas que Jesús tenía en mente es que deberíamos ser inteligentes en nuestro acercamiento, pero de talante inocente.

La reflexión de Jesús puede aplicarse del modo siguiente: a veces, la mejor forma de disentir de alguien no es entrar frontalmente en el asunto, sino suavizarlo mediante un acercamiento indirecto. Puedes atenuar de dos maneras el tercer uso de nuestra táctica.

Primero, plantéate utilizar la expresión «¿Ha pensado?» para introducir el tema, ofreciendo a continuación un punto de vista distinto que cuestione amablemente lo que cree tu interlocutor o ponga de relieve alguna debilidad de su argumento. Ahí van algunos ejemplos:

- «¿Ha pensado alguna vez. . . que si la Biblia estuviera escrita “solo por hombres” sería muy difícil explicar el cumplimiento de las profecías? ¿Cómo explicaría usted este fenómeno?».

- «¿Ha pensado alguna vez. . . las dificultades que habría implicado quitar algo como la enseñanza sobre la reencarnación de todos los manuscritos del Nuevo Testamento que circulaban por el mundo romano en el siglo IV? ¿Cómo sería esto posible desde un punto de vista práctico y material?».
- «¿Ha pensado alguna vez. . . que la existencia del mal, más que refutar la existencia de Dios, la demuestra?».<sup>9</sup>
- «¿Ha pensado alguna vez. . . que, si los abortos por nacimiento parcial son permisibles, va a ser muy difícil condenar los infanticidios, puesto que la ubicación del bebé —parcialmente fuera de la matriz (aborto por nacimiento parcial) o totalmente fuera de ella (infanticidio)— es la única diferencia entre ambas cosas? ¿No le parece que la ubicación es algo irrelevante frente al valor del bebé?».
- «¿Ha pensado alguna vez. . . que, si Jesús estaba equivocado cuando dijo que era el único camino de salvación, es difícil llamarle un buen hombre, un profeta o un sabio maestro religioso? ¿Qué cree usted con respecto a este problema?».

Otra forma de suavizar tu impugnación es expresarla como una demanda de clarificación. Comienza preguntando a tu interlocutor: «¿Puede usted aclararme esto?» o «¿Puede ayudarme a entender esto?». A continuación, presenta tu objeción de forma que cuestione amablemente la creencia o ponga de relieve la debilidad que ves en el argumento. Considera las preguntas siguientes como un ejemplo de este acercamiento:

- «¿Puede, por favor, aclararme esta duda? Si la divinidad de Jesús fue una invención de la iglesia de comienzos del siglo IV, ¿cómo explica usted todas las alusiones a un Cristo divino en los textos anteriores a este tiempo?».
- «¿Puede usted ayudarme a entender lo siguiente? Si no hay ninguna evidencia de que la vida surgiera de la no vida (abiogénesis) —la vida sale espontáneamente de la materia inanimada y pone en marcha la secuencia de la evolución— y sí muchas pruebas en contra, ¿cómo puede decirse que la evolución darwinista es un hecho?».
- «¿Puede usted ayudarme con una cuestión que me confunde? ¿Puede decirse que “sentir en mi interior” que el Libro de Mormón procede de

Dios sea una prueba adecuada de su origen divino, cuando otras personas tienen razones parecidas —una fuerte convicción de parte de Dios en respuesta a la oración— para rechazar tal conclusión?».

- «¿Puede, por favor, aclararme esta duda? Si la homosexualidad es verdaderamente natural, ¿por qué habría dado la naturaleza a los hombres homosexuales cuerpos diseñados para mantener una sexualidad reproductiva con mujeres y luego deseos de tener relaciones sexuales con otros hombres? ¿Qué razón tendría la naturaleza para dar un deseo para una forma de sexualidad, pero un cuerpo para otra?».

Una de las razones por la que este acercamiento es tan atractivo es que pone el acento en el respeto por la persona con la que disientes. En primer lugar, has hecho un esfuerzo (con las dos primeras preguntas Colombo) por entender su punto de vista. Después le has preguntado: «¿Le importa si le hago un par de preguntas sobre este asunto?» o «¿Estaría usted dispuesto a considerar una alternativa, o a analizar este asunto desde otro ángulo?». Al pedirle permiso para disentir, haces que el enfrentamiento sea más cordial. Por otra parte, sigues teniendo el control de la conversación.

Hay otra forma de suavizar la forma en que dialogas con tu interlocutor que, estrictamente hablando, puede quedar fuera de la táctica Colombo (porque no siempre utiliza una pregunta). Aun así, puede tener un valioso propósito táctico. Puedes encontrarte en una situación en la que no se te ocurra ninguna pregunta apropiada o en la que parezca extraño o artificial hacer una pregunta en lugar de explicar directamente lo que crees.

En estas circunstancias, necesitas una buena forma de introducir lo que quieres decir. Quiero hacer algunas recomendaciones para tu consideración:

- «Permítame sugerir una alternativa y dígame si cree que responde mejor a la realidad. Si no, ¿puede usted decirme por qué piensa que su opción es mejor?».
- «Yo no lo diría de este modo. Creo que lo que voy a decirle puede ser una forma mejor o más acertada de ver la situación. Usted me dirá lo que piensa».
- «No creo que esto vaya a funcionar, y me gustaría explicarle por qué. ¿Le parece bien?».
- «No estoy del todo de acuerdo con su forma de expresar esta cuestión.

Piense en esto. . .».

Estas afirmaciones te protegen también de otra forma. Cuando dices cosas como «Personalmente, entiendo que. . .» o «A mí me parece que», y a continuación explicas tu punto de vista y pides una respuesta, estas indicando que tus afirmaciones son provisionales. Sí, tienes convicciones, pero están abiertas al debate.

Esto no es solo un acto implícito de humildad, sino que también te ofrece un margen de seguridad. Puede que hayas pasado algo por alto y que tu interlocutor lo ponga de relieve durante la conversación. Si descubres que tus ideas son, de algún modo, incorrectas, podrías sentirte en una situación embarazosa si las has expresado de forma dogmática e inflexible. Por otra parte, tienes poco margen psicológico de libertad para ajustar tus puntos de vista.<sup>10</sup>

## **NARRAR EL DEBATE**

Para muchas de las personas con que hablas va a ser difícil argumentar sus afirmaciones cuando inviertas la responsabilidad de demostrar y les pidas que expliquen sus razones. Cuando alguien no ha pensado mucho en sus afirmaciones, su único recurso puede ser eludir tus preguntas. Puede que intente cambiar de tema o reafirmar su argumento de otras formas.

Cuando esto sucede, podría serte útil «narrar el debate». Tómate un momento para poner a un lado la conversación, en un sentido, y explicarle a tu interlocutor la dirección que ha tomado el debate. Esto le ayudará (a él y a los que escuchan) a ver que hemos perdido el rumbo.

Puedes decir algo así: «Observe lo que acaba de suceder. Primero, usted ha hecho una afirmación bastante polémica y yo le he planteado un par de preguntas al respecto que, hasta ahora, han quedado sin respuesta. Lo que ha hecho es cambiar de dirección. ¿Podríamos concluir este tema antes de pasar a otro? Tengo verdadero interés en escuchar su respuesta».

No permitas que tu interlocutor se escabulla sin afrontar las preguntas que le has hecho. Este enfoque mantiene la pelota en su tejado sin que el tono de la conversación deje de ser cordial. Anima a tu interlocutor a clarificar lo que quiere decir. Forzarle a afrontar las consecuencias de sus palabras puede ser

el primer paso hacia un cambio de opinión.

---

Cuando lo que se pone en cuestión es un punto de vista muypreciado, las personas suelen presentar objeciones muy peregrinas; se trata de observaciones que, en un principio, parecen sólidas, pero que no se sostienen ante un examen más detallado. Algunas preguntas dirigidas a la base de la idea en cuestión pondrán de relieve una gran falta de solidez.

---

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En este capítulo hemos aprendido a utilizar la táctica Colombo con un propósito completamente distinto. En lugar de utilizar las preguntas para recabar información, hemos descubierto su gran eficacia para dirigir la conversación en una dirección determinada. Estas «preguntas guía» son a menudo más eficaces que las afirmaciones para explicar nuestro punto de vista, para situar el debate en un escenario que facilite nuestros argumentos, para suavizar nuestro desacuerdo con un punto de vista o para exponer indirectamente alguna fisura en el pensamiento de nuestro interlocutor.

A diferencia de los dos primeros usos de nuestra táctica, este requiere una cierta medida de conocimiento. Cuando sabemos lo que queremos conseguir (p. ej., informar, persuadir, establecer los términos o refutar), podemos usar preguntas guía para conseguir nuestro propósito. Se trata de una capacidad que se desarrolla con el tiempo, no te desanimes, pues, si en un principio te bloqueas un poco. En lugar de intentar forzar una conversación que no tienes recursos para desarrollar, puedes seguir adelante, sabiendo que, de momento, has hecho todo lo que estaba en tu mano.

Si la posición de alguien tiene fisuras, la clave para encontrarlas es

escuchar los argumentos con atención y preguntarte luego si las conclusiones son coherentes con las pruebas. No uses afirmaciones para señalar los errores, sino preguntas. Puedes suavizar tu desacuerdo expresando tu preocupación como una solicitud de clarificación o sugiriendo una alternativa con las palabras «¿Ha considerado usted. . .?» antes de expresar tus ideas.

## CAPÍTULO 6

### PERFECCIONA TU COLOMBO

HEMOS invertido mucho tiempo en una sola táctica, y lo hemos hecho porque es muy importante. La táctica Colombo es el fundamento de cualquier otra que podamos aplicar después.

Si has comenzado a aplicar lo que hemos cubierto hasta ahora, seguro que ya has descubierto lo útil que puede ser esta táctica. Estás aprendiendo a llevar el diálogo al terreno espiritual sin parecer agresivo. Te estás dando cuenta de que hacer preguntas sencillas es una forma muy natural de mantener conversaciones distendidas con los demás, aunque disientas profundamente de sus ideas.

No obstante, puede que hayas observado que, a veces, es difícil pensar de forma inteligente en el momento preciso. No se nos ocurre nada nuevo sobre la marcha. Has conseguido iniciar la conversación, pero luego te quedas atascado.

Perfeccionar cualquier capacidad nueva lleva su tiempo y práctica. Si te estuvieras iniciando en algún deporte, pongamos por caso el tenis, dedicarías una parte del tiempo a la práctica de movimientos esenciales (el *drive* o la volea, por ejemplo). Después realizarías un seguimiento de tus progresos con otra persona que pueda ayudarte a mejorar tu técnica. De manera similar, cuando comienzas a poner en práctica tu plan de acción utilizando la táctica Colombo, puedes preguntarte si hay algo que puedas hacer para mejorar tu técnica, alguna forma de practicar antes de enfrentarte a la presión.

Puede que también hayas observado otra cosa. Quizá hayas descubierto que no eres el único que sabe utilizar preguntas para navegar tácticamente en una conversación. Otros —incluso los que no están de acuerdo contigo— saben también hacerlo, y algunos de ellos son muy hábiles.

En este capítulo, me gustaría prepararte en determinadas formas de mejorar tus capacidades tácticas. También quiero mostrarte cómo defenderte contra este método cuando otra persona la utilice contra ti. Por último, quiero hablarte de una conversación que tuve con una camarera en un restaurante de Seattle, como un buen ejemplo de cómo, en un solo encuentro, entran en acción todos los elementos de la táctica Colombo.

## MEJORA TUS CAPACIDADES COLOMBO

En un principio no se te ocurrirán fácilmente respuestas como las de los ejemplos que te he dado en anteriores capítulos. Probablemente veas que tus mejores ideas te vienen cuando tienes la mente clara y no estás bajo la presión de respuestas inmediatas. En cualquier encuentro, hay dos momentos sin presión: antes de la conversación y después de ella. Es un tiempo perfecto para concentrarte en mejorar tu técnica.

Pedro recuerda a sus lectores que siempre han de estar «preparados para presentar defensa con mansedumbre y reverencia ante todo el que os demande razón de la esperanza que hay en vosotros» (1 P 3.15). Hay tres cosas concretas que puedes hacer para estar «preparado» para responder. Antes del encuentro puedes *anticipar* lo que puede suceder y después de la conversación puedes *reflexionar* sobre lo que ha sucedido. Y en ambos casos puedes *practicar* las respuestas que se te ocurran durante estos momentos de reflexión para que puedas estar mejor preparado en la siguiente ocasión.

En primer lugar, piensa en conversaciones que puedes tener sobre tus convicciones e intenta anticipar los obstáculos que puedes encontrarte. Piensa de antemano en las preguntas Colombo que vas a formular. Trabaja con algún asunto o pregunta que se te haya planteado a menudo o que te haya confundido en el pasado. Piensa en algunas preguntas sencillas y directas con que puedas responder y recuperar el control de la conversación. Imagínate un diálogo utilizando estas preguntas. Este pequeño esfuerzo en la preparación anticipada implica un poco de trabajo, pero puede ser muy eficaz. La próxima vez que tengas que afrontar estas objeciones tendrás las respuestas frescas y accesibles.



Intenta anticipar siempre las réplicas o argumentos que puede plantear tu interlocutor. Tómate en serio estas réplicas y exprésalas de forma clara y completa; procura incluso ser convincente. Luego, ensaya su refutación. Esta táctica elimina las objeciones antes de que se susciten. Es como si dijeras: «Sé lo que usted piensa, y no va a funcionar. Esta es la razón».

---

En segundo lugar, después de cada encuentro, tómate un tiempo para evaluarte a ti mismo. He desarrollado el hábito de reflexionar inmediatamente sobre cómo habría podido hacerlo mejor. Se ha convertido en algo natural para mí. ¿Cómo me he desempeñado? ¿Podría haber hecho mejores preguntas o manejado la conversación de forma distinta? ¿Cuáles han sido mis errores? ¿Cómo podría mejorar? Cuando desaparece la presión, se me ocurren alternativas.

En este punto es donde el modelo del embajador del [capítulo 1](#) se hace útil. Cuando me pregunto sobre las tres capacidades de un embajador — conocimiento, una mente bien informada; sabiduría, un método hábil; y carácter, unos modales atractivos— tengo algo específico en que concentrarme. ¿Sabía lo suficiente sobre este asunto, o tengo que refrescar mi conocimiento sobre algo para la próxima vez? ¿Podría haber procedido con más sabiduría táctica en la conversación? ¿Han sido atractivos mis modales? ¿He actuado con generosidad, bondad y paciencia?

Tú puedes hacer lo mismo. Pregúntate cómo podrías haber expresado las preguntas de forma más eficaz o haberte comportado de manera distinta en la conversación. Si durante el encuentro te acompañó algún amigo, pídele ayuda. ¿Cuál es su opinión de observador sobre cómo has encarado la conversación?

Esta clase de evaluación no es en absoluto difícil y puede ser muy divertida. Cuando recuerdas lo ocurrido en un determinado encuentro y

piensas al respecto, te estás preparando para tu próxima oportunidad. La próxima vez, estas nuevas ideas te vendrán rápidamente a la memoria.

Por último, cuando pienses en una nueva idea o enfoque, practícalo en voz alta. Yo lo hago constantemente. Intento anticipar los giros y vueltas que puede generar el nuevo método y cómo podría yo responder a las posibles réplicas. Si pienso en algo, lo practico en voz alta. Digo, por ejemplo: «Podría haber dicho esto. . .» y luego interpreto la alternativa. Muchas veces pongo mis pensamientos por escrito y los evalúo más adelante. Si estoy con un amigo, le pido que me ayude a representar la situación. Puede que a él se le ocurran cosas que puedo decir o hacer en cualquier momento de la conversación que no se me han ocurrido a mí. Por otra parte, cuando trabajamos en ello juntos, ambos aprendemos de la experiencia.

A veces practico de este modo cuando voy solo en el auto escuchando programas radiofónicos con participación de los oyentes. Tras escuchar algunos comentarios del presentador o de un oyente, bajo el volumen y finjo que soy el encargado de contestar a lo que se ha afirmado o preguntado. Es casi como hacer radio en directo, ¡solo que nadie me oye si digo alguna tontería!

Este tipo de práctica aumenta tu experiencia. Te sitúa en el ámbito de un diálogo real, pero lo hace de un modo totalmente seguro. Después, cuando estos mismos asuntos surgen en conversaciones de la vida cotidiana, estarás preparado porque ya has ensayado las respuestas.

Así es como me preparo para las entrevistas de radio y televisión, para los debates universitarios o para situaciones públicas «de fuego cruzado». Puede que a los oyentes les parezca que soy muy inteligente o rápido de reflejos, pero no es el caso. Normalmente, mis respuestas no tienen nada de espontáneas, aun cuando la conversación pueda dar un giro impredecible. Si he previsto este giro de antemano y me he preparado de manera adecuada, no me toma por sorpresa.

Es así como se preparan los candidatos políticos para los debates televisados o los cómicos para ser «espontáneamente» divertidos en los programas de debate nocturno. Quizás nunca te encontrarás en una situación exactamente igual, pero esto no significa que no puedas aprender de sus métodos.



Cuando pienses en mejorar tus capacidades Colombo, recuerda esta importante verdad: aun a aquellas personas a quienes, normalmente, no les gusta someterse a exámenes no les importa hacerlo si conocen las respuestas a las preguntas.

---

Si te esfuerzas en desarrollar tus capacidades en esta área, creo que descubrirás algo que yo he aprendido. Hay dos cosas que te ayudarán a generar el valor necesario para afrontar una situación arriesgada: la preparación y la acción. Estar preparado te dará confianza, pero en última instancia tendrás que dar un paso adelante. Interactuar cara a cara con otras personas es *la forma más eficaz* de mejorar tus capacidades como embajador.

Quiero darte algunos ejemplos de cosas que me gustaría haber dicho durante una conversación, pero que no pensé hasta que no di los pasos que acabo de describir.

En el [capítulo 1](#), mencioné una conversación que tuve con la esposa de un actor sobre los derechos de los animales. Quiero decirte cómo terminó aquella noche. Cuando ya me despedía de mis anfitriones, le hice una última pregunta sobre nuestra conversación. Es una pregunta que suelo hacerles a todos los defensores de los derechos de los animales si tengo ocasión: «¿Cuál es su postura sobre el aborto?». No tenía ninguna intención de debatir con ella. Solo quería conocer su punto de vista por curiosidad. En mi opinión, la respuesta a esta pregunta es un indicador de la integridad intelectual de quienes defienden activamente los derechos de los animales.

Su respuesta fue la misma que me han dado todas y cada una de las personas con este punto de vista a las que he preguntado: «Estoy a favor del aborto», me dijo. Luego clarificó su respuesta: «En realidad no lo *promuevo*, lo que quiero decir es que no creo que deba venir al mundo ningún niño no deseado». Le di las gracias por su franca respuesta y me marché.

Conduciendo de vuelta a casa, no podía dejar de pensar en sus últimos comentarios. Estaba seguro de haber pasado por alto una oportunidad, ¿pero de qué? De repente me di cuenta del problema de su respuesta. No querer

traer niños no deseados al mundo podía ser una legítima razón para el control de la natalidad, pero no tiene nada que ver con el aborto. Cuando una mujer está embarazada, el niño ya está, por así decirlo, «en el mundo». El ser humano ya existe; solo está oculto en la matriz de la madre. La respuesta de aquella mujer asumía que, antes de bajar al canal de parto, el bebé no existe.

Esta era una debilidad que podía ponerse de relieve con una pregunta. Podría haber contestado a su comentario preguntándole: «¿Cree usted que hay que permitir que los niños *sigan* en el mundo si no son deseados?». La respuesta a esta pregunta ha de ser siempre un «sí», a no ser que alguien quiera abogar por el infanticidio, algo que, sin duda, estaba muy lejos de aquella mujer. La puerta queda ahora abierta para un último interrogante, la pregunta guía que enmarca debidamente el debate: «Por tanto, lo que se dirime con el aborto no es si el bebé es o no deseado, sino si una mujer *tiene* ya un hijo cuando está embarazada, ¿no?». <sup>1</sup>

Quiero contarte otro ejemplo de una oportunidad que dejé pasar. Una vez, en la sala de una residencia estudiantil de la Universidad Estatal de Ohio, un estudiante me preguntó sobre la Biblia y la homosexualidad. Cité algunos pasajes de la Escritura, pero él los rechazó rápidamente. «Las personas tuercen constantemente la Biblia para hacer que diga lo que ellos quieren» dijo con desdén.

No recuerdo cuál fue mi respuesta a su comentario aquella noche. Lo que sí recuerdo es que lo que dije no me dejó satisfecho. Camino del hotel, pensé un poco más en aquella conversación. Me di cuenta de que no tenía sentido rebatir su comentario tal como él lo había formulado. Su comentario no tenía nada de controvertido. Es cierto que las personas *tuercen* constantemente versículos bíblicos. De hecho, esta es una de mis quejas principales. Pero en aquellas palabras había algo más que al principio no podía concretar.

De repente lo entendí. Lo que quería decir aquel estudiante no era que *algunas* personas tuercen la Biblia, sino que eso era lo que estaba haciendo yo. Sin embargo, no lo había demostrado. No me había mostrado dónde me había salido del camino. Simplemente no le gustaba lo que había dicho y lo estaba rechazando con aquella excusa general de que «la gente tuerce la Biblia».

Me puse al instante a escribir un breve diálogo utilizando preguntas (Colombo I y II) para poner de relieve aquel problema. También intenté

prever sus respuestas y la forma en que podría utilizarlas a favor de mis argumentos (Colombo III).

Esto es lo que se me ocurrió:

—Las personas tuercen constantemente la Biblia para hacer que diga lo que ellas quieren.

—Tienes razón en lo que dices. Es algo que también a mí me molesta. Pero tu comentario me confunde un poco. ¿Qué tiene que ver esto con lo que acabo de decir sobre la homosexualidad?

—Es que usted está haciendo lo mismo.

—¿Piensas que *yo estoy* torciendo la Biblia ahora mismo?

—Exactamente.

—De acuerdo. Ahora entiendo por dónde ibas, pero sigo un tanto confundido.

—¿Por qué?

—Porque pienso que no puedes saber que *estoy* tergiversando la Biblia solo porque *otras* personas lo hagan, ¿no crees?

—¿Qué quieres decir?

—Lo que quiero decir es que en *esta* conversación vas a tener que hacer algo más que señalar que otras personas tergiversan la Biblia. ¿Qué crees que puede ser?

—No sé. ¿Qué?

—Tienes que demostrar que *yo estoy* tergiversando los versículos. ¿Has estudiado alguna vez los pasajes que acabo de citar?

—No.

—¿Cómo sabes, entonces, que los estoy tergiversando?

En este punto quiero hacer una recomendación. Una vez aprendes a usar la táctica Colombo, te das cuenta de lo incapaces que son la mayoría de las personas de explicar razonadamente sus puntos de vista. Sentirás una fuerte tentación de utilizar estas capacidades tácticas como un garrote. No cedas a este impulso.

---

Como regla general, te recomiendo

que hagas un sincero esfuerzo por establecer un terreno común. Afirma, siempre que puedas, los puntos en común. Haz la lectura más benévola de los motivos de tu interlocutor, no la más desconfiada. Trátalo como te gustaría que te trataran a ti si fueras tú el que se encuentra en el punto de mira.

---

## **CAMBIO DE ROL: DEFENSA CONTRA LA TÁCTICA COLOMBO**

Que se haga una correcta utilización de la táctica Colombo depende en gran medida de la buena voluntad de la persona que se sirve de ella. El propósito de nuestras preguntas no es confundir, sino clarificar: clarificar los asuntos del debate, clarificar lo que queremos decir o clarificar algún error que entendemos que la otra persona ha cometido.

¿Pero qué haces cuando la otra persona comienza a utilizar esta táctica contra ti, especialmente cuando sospechas que sus motivos no son muy nobles? ¿Cómo respondes cuando piensas que las preguntas de la otra persona son una trampa que pretende manipularte o humillarte?

Antes de responder a esto, quiero hacer una clarificación. No hay ningún riesgo cuando alguien te formula alguna pregunta de las *dos primeras* clases. Agradecemos la oportunidad de clarificar nuestros puntos de vista y de explicar las razones de lo que creemos. El peligro del que hemos de guardarnos es una mala utilización de la *tercera* aplicación de nuestra táctica, a saber, las preguntas guía, que dirigen la conversación en el sentido que queremos.

La clave para protegerte de lo que podría ser una emboscada preparada con esta misma táctica es recordarte a ti mismo que *tú tienes todo el control de tu lado de la conversación*. No tienes ninguna obligación de colaborar con nadie que pretenda tenderte una trampa con preguntas tendenciosas. Niégate simplemente a responderlas, pero hazlo de forma cordial.

Puedes responder educadamente a las preguntas inoportunas diciendo: «Antes de seguir avanzando, quiero decir algo. Tengo la sensación de que usted quiere explicar su punto de vista usando preguntas. Esto me confunde un poco porque no estoy seguro de cómo responderle. Preferiría más bien que usted explicara directamente lo que cree. Permítame después reflexionar un poco y le diré lo que creo. ¿Qué le parece?».

Observa que esta es esencialmente la misma maniobra que hemos comentado en el [capítulo 4](#) para salir del punto de mira. Esta respuesta hace que tu interlocutor se vea forzado a cambiar su acercamiento. Aunque él puede seguir desarrollando su argumento, tú eludes la trampa que te ha preparado.

## CUANDO LAS PREGUNTAS NO SON TALES

A veces se te formulará una pregunta que no es más que una objeción disfrazada. Considera este comentario que me hizo una estudiante de licenciatura de UCLA: «¿Qué le da a usted el derecho de decir que la religión de otra persona es errónea?».

Esta es la clase de comentario que puede pillarte totalmente por sorpresa, y dejarte pasmado y sin saber qué decir. El motivo de tu confusión es que, aunque esta afirmación está *redactada* como una pregunta, estás bastante seguro de que no lo es, sino que esconde un impreciso cuestionamiento de algo. ¿Y ahora qué?

Las personas hacen preguntas por distintas razones. A veces las formulan porque sienten curiosidad o están confundidas. Quieren una información que piensan que puedes ofrecerles. Otras preguntas son simplemente «retóricas» y solo pretenden estimular el pensamiento o hacer avanzar la conversación. No es necesario ni se espera que respondas nada.

«¿Qué le da a usted derecho?» es distinto. En realidad no es una pregunta. No está motivada por la curiosidad. Se trata de una afirmación disfrazada de pregunta, una barricada defensiva que pretende detener en seco tu avance. «¿Quién es usted para decir?» es otro ejemplo, junto con su prima, «¿Quién puede decir?».

Estos desafíos pueden ponerte fácilmente a la defensiva porque está bastante claro que no son peticiones de información, ni inocuas exploraciones

retóricas. La pregunta de la estudiante de UCLA se sitúa en esta categoría. No es de naturaleza retórica, ni un simple deseo de aclarar los hechos, sino un desafío en toda regla. Con su pregunta estaba haciendo una afirmación. Pero ¿cuál?

La mejor forma de navegar en estas situaciones es señalar simplemente que la pregunta es confusa. Nuestra fiel «¿Qué quiere decir exactamente?» es perfecta en estos casos. También puedes decir: «Tengo la impresión de que piensa que estoy equivocado en este asunto. ¿Puede decirme, por favor, dónde está mi error?». Esto obligará a la persona a reformular su pregunta como una afirmación, que es exactamente lo que queremos.

En mi caso, le dije a la estudiante de UCLA que su «pregunta» era confusa. ¿Quería realmente hablar de derechos? ¿Deseaba conocer mis credenciales o en qué autoridad me apoyaba para hablar sobre estas cuestiones? Era evidente que no.

De todos modos, yo no estaba apelando a ninguna autoridad, ni promocionando mi pedigrí, académico o de otro tipo. Los únicos «derechos» que invocaba eran de carácter racional. Mis argumentos se sostenían o no por sus propios méritos, no por alguna autoridad intrínseca que yo tuviera.

---

En última instancia, quien presenta mejores razones es quien tiene más derecho a decir qué es cierto y qué es falso. Así es como siempre ha funcionado el pensamiento lógico.

---

Quería que aquella estudiante pensara en lo que estaba diciendo con su «pregunta» y que luego la formulara como una afirmación. Lo más importante que debes recordar sobre este tipo de preguntas es que tras ellas se esconden fuertes opiniones susceptibles de refutación si consigues concretarlas. Esto es lo que yo pretendía.

Por ejemplo, «¿Qué le da a usted el derecho de decir que la religión de otra persona es errónea?» puede expresarse también diciendo: «Nadie tiene

razón para decir que un punto de vista religioso sea mejor que otro». «¿Quién sabe?» significa: «Nadie podrá saber nunca la verdad sobre este asunto», o «Cualquier respuesta es igual de válida que otra». «¿Quién es usted para decir?» normalmente significa: «Usted se equivoca cuando dice que alguien se equivoca». (Es evidente que esta última afirmación es contradictoria, pero nunca te darías cuenta de ello si se quedara oculta tras un interrogante).

Cada una de estas preguntas representa de hecho una afirmación categórica. Y lo que quiero decir es que cada una de ellas es susceptible de refutación. Las preguntas-afirmación solo tienen poder cuando se les permite hacer su juego. Si haces salir a la luz la afirmación que subyace, la objeción pierde su brillo y puedes abordar la verdadera cuestión que se esconde tras las sombras.

## **UNA PALABRA SOBRE EL ESTILO**

Existen esencialmente dos formas de ejecutar la táctica Colombo. La primera es la que representa el desmañado acercamiento del propio teniente Colombo: titubeante, indeciso y aparentemente inocuo. Este enfoque suele sernos fácil a la mayoría porque es así como a menudo nos sentimos cuando intentamos afianzarnos en una conversación. El segundo es más polémico y agresivo. Es la técnica que suelen usar los abogados en la sala de un tribunal.

El estilo que adoptes en una determinada conversación dependerá de cuál sea tu meta. ¿Cuál es tu deseo, persuadir a tu interlocutor o refutar su opinión? La persuasión suele parecer más amigable porque, en estos casos, tu meta no es necesariamente ganar el debate sino a la persona. Los abogados, en cambio, quieren ganar la discusión. Para poder convencer al jurado, deben refutar el relato del acusado.

Puesto que mi meta suele ser persuadir, en la mayoría de mis conversaciones adopto el genial acercamiento del teniente Colombo. Suavizo el debate introduciendo mis preguntas con expresiones como, «Tengo curiosidad por. . .», «Hay algo que me preocupa sobre este asunto. . .», «Es posible que no esté entendiendo algo. . .» o «Quizás puede usted aclararme esto. . .».

A veces, no obstante, mi propósito no es persuadir a la persona con la que hablo, sino a quienes escuchan. Esta es la situación normal de los debates

públicos. Sé que hay poca esperanza de ganar a mi oponente. Los oyentes, no obstante, suelen estar más abiertos. Si consigo demostrar que mi contrincante está equivocado, puedo ganar a muchos de los indecisos, siempre que tenga cuidado de cómo me comporto.

En debates informales, puedo utilizar cualquier estilo, dependiendo de la situación. Si alguien asume una posición combativa conmigo en presencia de otros, puede que escoja un estilo refutatorio pensando en los oyentes, sobre todo si mi adversario se muestra agresivo y tengo poca confianza en que cambie su actitud. La prudencia dicta que refute sus argumentos y convenza a la multitud que escucha. En debates que se desarrollan en una clase, es más probable que consiga influir en los estudiantes que cambiar al profesor. Aun así, puesto que soy un alumno en su clase, adoptaré, por cortesía, un acercamiento más indirecto y relajado.

## **ARRINCONADA EN SEATTLE**

Una vez tuve una charla sobre religión con la camarera que nos servía en un restaurante de Seattle. En un principio asentía a mis comentarios generales a favor de la espiritualidad, pero expresó una sombra de desaprobación cuando dije que algunas creencias religiosas me parecían disparatadas.

—Eso es opresivo —dijo—. Usted no permite que las personas crean lo que quieren.

Podrían decirse muchas cosas sobre esta crítica. Observa, por ejemplo, que esta mujer tomó mi opinión sobre las creencias religiosas como una amenaza a la libertad personal. No obstante, ignoré este problema y me concentré en una deficiencia más fundamental.

—¿Cree usted, entonces, que estoy equivocado? —le pregunté utilizando una variación de la primera pregunta Colombo.

Ella se mostró dubitativa, intentando evitar el mismo error del que me acusaba a mí.

—No. . . no estoy diciendo que esté equivocado. Solo intento. . . entender su punto de vista.

Sonreí.

—No pasa nada si cree que estoy equivocado. Sinceramente, no me molesta que lo piense. Lo que me pregunto es ¿por qué no lo reconoce? Si *no*

cree que esté equivocado, ¿por qué, entonces, me corrige? Y, si considera que sí lo estoy, ¿por qué me oprime?

Naturalmente, no creía que su comentario fuera opresivo, pero estaba volviendo sus propias reglas contra ella. Sintióse sin salida, vaciló por un momento y cambió de tema.

—Al fin y al cabo, todas las religiones son básicamente iguales —repuso.

Estaba desviando la cuestión, echaba balones fuera. Sospecho que le había funcionado en otras ocasiones, y ahora lo intentaba conmigo. Pero noté algo sobre su comentario. Era ella la que acababa de hacer una afirmación, y era su responsabilidad aportar razones de apoyo. Iba siendo hora de otra pregunta.

—¿Las religiones son básicamente iguales? ¿De verdad? ¿En qué sentido? —le pregunté.

Mi pregunta tuvo un efecto asombroso. Me asombró el impacto que hicieron en ella aquellas simples palabras. Se puso pálida, con el rostro desencajado. No sabía qué decir. Era evidente que no había pensado mucho en los detalles de otras religiones. Si lo hubiera hecho sabría que son completamente distintas. ¿Por qué, pues, aquella afirmación sin fundamento si no tenía idea de su veracidad? Sospecho que en otras ocasiones le había funcionado.

Tras una larga pausa, encontró una similitud:

—Todas las religiones enseñan que no se debe matar; prohíben el homicidio.

En realidad, muchas religiones no tienen ningún interés en la moralidad. Una característica de las grandes religiones monoteístas es su preocupación por la ética, pero esto es excepcional, no la norma. Todas las religiones no son básicamente iguales. Sin embargo, en lugar de darle una larga explicación, seguí con mis preguntas.

—Piense en esto —le dije—. Una de dos, Jesús es el Mesías o no lo es, ¿cierto?

Ella asintió. Por ahora, todo bien.

—Si *no es* el Mesías —seguí diciendo—, entonces los judíos tienen razón y los cristianos están equivocados. Pero, si lo es, entonces son los cristianos quienes están en lo cierto y los judíos los equivocados. De manera que, en cualquier caso, alguien tiene razón y alguien se equivoca. En ninguna circunstancia pueden ser «básicamente iguales» ¿No cree?

Era una línea de pensamiento directa que habría tenido que llevarnos a una conclusión unánime. Sin embargo, ella ignoró mi pregunta, recuperó la compostura y siguió diciendo:

—Nadie podrá saber nunca la verdad en materia de religión.

Esta es otra afirmación que nunca deberíamos dejar de cuestionar, de modo que le pregunté serenamente:

—¿Qué razones tiene usted para creer algo así?

Este giro la tomó por sorpresa. Estaba acostumbrada a ser ella quien planteaba la cuestión, pero no a tener que responder. Al pedirle que explicara las razones de lo que creía estaba violando las reglas, y ella no estaba preparada para este cambio de rol.

Esperé con paciencia, sin romper el silencio, sin dejarla escapar. Finalmente, planteó:

—Pero la Biblia se ha cambiado y traducido tantas veces a lo largo de los siglos que no podemos confiar en ella.

Observa dos cosas sobre su respuesta. En primer lugar, había cambiado otra vez el tema. La supuesta corrupción de la Biblia no tenía nada que ver con la posibilidad de conocer la verdad religiosa. Aunque la Biblia desapareciera de la faz de la tierra, el conocimiento de Dios seguiría siendo posible, al menos en principio. En segundo lugar, su evasiva era otra afirmación, una aseveración que le tocaba a ella defender, no a mí refutar.

—¿Cómo sabe usted que la Biblia se ha cambiado? —le pregunté—. ¿Ha estudiado usted la transmisión de los antiguos manuscritos bíblicos?

Una vez más, la pregunta se le atragantó.

—No, no he estudiado este asunto —dijo finalmente. Aquel fue un notable reconocimiento, teniendo en cuenta que hacía solo un momento había expresado una confiada opinión. Pero no parecía preocupada en lo más mínimo.

No tuve corazón para decirle lo que podría haberle dicho en un caso como aquel:

—Entonces está usted diciendo que está segura de algo de lo que en realidad no sabe nada.

Y podría haber añadido:

—Si no ha estudiado esta cuestión, ¿cómo sabe entonces que la Biblia se ha cambiado?

Sin embargo, le dije simplemente que yo sí había estudiado el asunto de

forma exhaustiva y los resultados académicos eran categóricos. Los manuscritos eran exactos en más de un noventa y nueve por ciento. La Biblia no se había cambiado.

La camarera estaba sorprendida.

—¿De verdad? —preguntó.

Se le habían agotado las réplicas. Había visto evaporarse sus opciones una por una y comenzaba a sentirse incómoda.

—Me siento como si usted me estuviera arrinconando —se quejó.

Por mi parte, yo no estaba siendo desagradable ni pretendía intimidarla intelectualmente. La había escuchado con atención y había tomado en serio sus ideas. Sin embargo, había respondido a cada una de sus afirmaciones con preguntas sinceras y ecuánimes para las que no tenía respuesta. Al parecer, no había analizado demasiado el fundamento de las opiniones que sostenía con tanta certeza. No había sabido qué responder a mis preguntas y se quejaba de que yo la estaba arrinconando.

Aquella joven era como muchas de las personas con las que me encuentro. Conocía todos los eslóganes populares, pero, cuando algunas preguntas sinceras y naturales desmontaron sus disparatadas opciones, la verdad comenzó a hacerse evidente. Aquella valiosa persona no sabía qué decir, no porque yo fuera especialmente inteligente, sino porque sospecho que nunca había tenido que defender sus respuestas.

Cuando alguien les dice a los cristianos: «La estrechez de miras de tus creencias es opresiva», o «la Biblia se ha cambiado muchas veces», o «Todas las religiones son esencialmente iguales», estos se alejan en silencio. No se les ha enseñado a enarcar las cejas y decir sencillamente: «¡Vaya! ¿Y usted cómo lo sabe?».

Los críticos rara vez están preparados para defender su «fe». Rara vez han pensado detenidamente en lo que creen, y se han basado más en generalizaciones y eslóganes que en una concienzuda reflexión. Para exponer su error, sigue el ejemplo del teniente Colombo. Ráscate la cabeza, masajéate la barbilla, párate un momento y luego dile: «¿Le importa si le hago una pregunta?».

Como en el caso del emperador y su imaginaria vestimenta, solo hace falta que una persona le diga con serenidad: «Usted está desnudo». Este es el poder de la táctica Colombo.

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En este capítulo nos hemos centrado en evaluar tu eficiencia como embajador *tras* una conversación. Hemos comenzado explorando tres aspectos específicos para mejorar tus habilidades en el uso de la táctica Colombo.

En primer lugar, intenta anticipar objeciones que pueden surgir, y después piensa de antemano en algunas preguntas. Esto te permite formular respuestas antes de encontrarte bajo la presión del encuentro. En segundo lugar, tómate algún tiempo para evaluarte después de cada encuentro. Pregúntate cómo podrías haber expresado las preguntas de forma más eficaz o comportarte de manera distinta en la conversación. Consigue el apoyo de algún amigo en este proceso, especialmente si estuvo contigo durante el diálogo. Por último, si se te ocurre algo nuevo, representa en voz alta tus ideas (y las réplicas potenciales de la otra parte).

A continuación, hemos aprendido a defendernos de la táctica Colombo cuando alguien la utiliza contra nosotros. Recuérdate que eres tú quien tiene el control de tu parte de la conversación. Declina educadamente dar respuesta a las preguntas tendenciosas de tu interlocutor. Después de hacerlo, pídele que exprese su opinión y sus razones de apoyo para que puedas pensar en el asunto.

Hemos aprendido también a estar atentos a las preguntas que, realmente, son afirmaciones disfrazadas (p. ej., «¿Quién es usted para decir tal o cual cosa?»). Cuando te encuentres con esta situación, señala que la pregunta es confusa y pide a tu interlocutor que la reformule en forma de afirmación. O simplemente pregúntale: «¿Qué quiere usted decir exactamente?».

# SEGUNDA PARTE

## ENCUENTRA LAS FISURAS

**NO HAY DUDA DE QUE LAS PERSONAS MÁS INTELIGENTES —  
CATEDRÁTICOS DE UNIVERSIDAD, MÉDICOS, ABOGADOS,  
DOCTORES EN FILOSOFÍA, GENTE BRILLANTE DE TODA  
ÍNDOLE— COMETEN ERRORES DE PENSAMIENTO NECIOS Y  
BÁSICOS EN LO QUE RESPECTA A LAS COSAS ESPIRITUALES.**

**—Gregory Koukl**

## CAPÍTULO 7

### **SUICIDIO. IDEAS QUE SE AUTODESTRUYEN**

ALGUIEN dijo una vez que, si le das a un hombre suficiente cuerda, acabará ahorcándose. Nuestra táctica siguiente está basada en la tendencia autodestructiva de muchas opiniones erróneas. Las ideas de este tipo se echan al cuello su propio nudo corredizo y no duran vivas.

Conocidas en general como opiniones autorrefutadas, estas ideas colapsan por sí solas. Como el cartel de un restaurante en el que se lee «Auténtica comida italiana servida al estilo tradicional chino», o el titular de un periódico que informa: «Mujer da a luz a su propio padre», las opiniones que incurren en suicidio suelen ser obvias.

La camiseta de un estudiante de filosofía nos proporciona otro ejemplo. En la parte delantera luce esta leyenda: «La declaración en la parte trasera de esta camiseta es falsa». En la espalda de la camiseta, esta frase: «La declaración en la parte delantera de esta camiseta es verdad».

No hay necesidad de malgastar energía en ocuparse de opiniones que están empeñadas en autodestruirse. Mueren por su propia mano, y te ahorran las molestias. Si un ateo te manifiesta que sabe que Dios no existe, porque así se lo comunicó en una visión, ya tienes la tarea hecha.<sup>1</sup> Lo único que necesitas es destacar el problema y observar tranquilamente cómo su opinión se hace el harakiri.

### **SI ES VERDAD, ES FALSO**

Toda declaración trata sobre algo. Por ejemplo, la frase «Los gatos cazan a los ratones» habla de gatos. Algunas afirmaciones se incluyen, en ocasiones, en aquello a lo que se refieren. La aserción «Todas las frases en

español son falsas» se refiere a todas las frases en nuestro idioma, incluida esta misma.

En este último caso, puedes ver de inmediato el problema. La declaración contiene las semillas de su propia destrucción. Si todas las frases en español son falsas, la frase que se está expresando en dicho idioma para indicarlo debe de serlo también, y, si este es el caso, se descarta con facilidad y de manera adecuada. Al no poder satisfacer su propia norma, cae por su propio peso.

Cuando las declaraciones no cumplen sus propios criterios de validez, se autorrefutan a sí mismas. Aun cuando parezcan ciertas a primera vista (y muchas lo parecen), siguen demostrando ser falsas. En el instante en que se pronuncian las palabras, fracasan. A continuación, algunos ejemplos llamativos que he encontrado a lo largo de los años:

- «La verdad no existe». (¿Es cierta esta afirmación?)
- «No hay absolutos». (¿No es esto un absoluto?)
- «Nadie puede saber verdad alguna sobre la religión». (¿De qué manera precisa has llegado a conocer esa verdad sobre la religión?)
- «No puedes saber nada con seguridad». (¿Estás seguro de esto?)
- «Hablar de Dios no tiene sentido». (¿Qué significa esta frase respecto a Dios?)
- «Solo puedes conocer la verdad por medio de la experiencia». (¿Qué experiencia te enseñó esa verdad?)
- «No sigas nunca el consejo de nadie a este respecto». (¿Debería yo seguir tu consejo sobre esto?)

La táctica Suicidio funciona, por una norma de lógica con la que ya estás familiarizado, aunque no sepas su nombre. Se denomina ley de no contradicción, y refleja la noción lógica de que las afirmaciones opuestas no pueden ser *ambas* verdad al mismo tiempo.<sup>2</sup>

Todas las opiniones suicidas expresan o entrañan contradicciones. Expresan dos afirmaciones distintas que no concuerdan entre sí: «A» es cierto y «A» no es cierto. Las contradicciones obvias suelen ser divertidas, porque vemos su absurdo intrínseco:

- «Yo solía creer en la reencarnación. Pero eso fue en una vida anterior».<sup>3</sup>

(No creo en la reencarnación. Creo en la reencarnación).

- «Nadie acude ya allí. Está demasiado concurrido». (No está concurrido. Está concurrido).
- «Desearía tener una respuesta para esto, porque estoy cansado de contestar a esta pregunta». (Desconozco la respuesta a esta pregunta. Conozco la respuesta a esta pregunta).
- «En realidad no dije todo lo que dije». <sup>4</sup> (No lo dije. Sí lo dije).
- «Yo no repito nunca una palabra. Nunca». (No repito una palabra. Sin embargo, acabo de repetir una).
- «Esta página se ha dejado deliberadamente en blanco». (Esta página no dice nada. Esta página dice algo).
- «Estás muy extraño, como de costumbre». (Tu comportamiento es extraño. Tu comportamiento no es extraño).
- «Estos terroristas tienen una tecnología de la que no sabemos nada». (Sabemos de cosas de las que no sabemos nada).

Cuando una idea u objeción viola la ley de la no contradicción de una forma directa, yo la llamo «suicidio formal».

Para reconocer si una opinión tiene tendencias suicidas, en primer lugar presta atención a la idea, a la premisa, a la convicción o a la afirmación básica. Intenta identificarla. A continuación, pregunta si la aseveración se aplica a sí misma. De ser así, ¿existe un conflicto? ¿Acaso la declaración misma no está a la altura de sus propios estándares? ¿Se puede establecer en la forma «A» es cierto y «A» no es cierto? De ser así, cae en el suicidio.

Aquí tienes otra forma de considerarlo: *si exactamente las mismas razones a favor de la opinión de otro (o en contra de la tuya) frustran las razones mismas, entonces es que la opinión se autoaniquila.*

El paso final es fácil. Sencillamente subraya la contradicción. Por ejemplo, cuando alguien afirma: «Las personas no deberían imponerles nunca sus valores a los demás», pregunta si esos son sus valores (lo son). A continuación, inquiere por qué está intentando imponérselos a los demás. He incluido otros ejemplos más abajo para que puedas ver con más detalle cómo funciona esto.



Habrás caído en la cuenta de que las tácticas Colombo y Suicidio funcionan bien juntas. Si observas que el punto de vista de una persona es autodestructivo, señálalo con una pregunta en vez de usar una declaración.

---

Los argumentos diseñados para mostrar que una opinión es contradictoria son siempre letales, si se pueden sostener. El argumento contra Dios, basado en la existencia del mal, es popular precisamente porque se aprovecha de una presunta contradicción. Si esto tiene éxito, proporciona una fuerza irrefrenable.<sup>5</sup> Cuando una opinión comete suicidio, no puede ser revivida, porque no hay forma de repararla. Ni siquiera Dios puede dar vida a una noción contradictoria.<sup>6</sup> Los filósofos afirman que este tipo de opiniones son «necesariamente falsas». No pueden ser ciertas de ninguna forma posible: mueren nada más llegar, y defenderlas es una causa perdida.

Tal vez te preguntes por qué alguien iba a creer en ideas que son autorrefutables. Muy pocos son los que, a sabiendas, afirman contradicciones (aunque algunas sean tan evidentes que no entiendes cómo puede uno saltárselas), pero, cuando las contradicciones son *implícitas* y están incrustadas en una idea más amplia, resultan más difíciles de notar. Por esta razón, las personas se dejan engañar por ellas.

Sabemos, por ejemplo, que la aseveración «Mi hermano es hijo único» es falsa, porque el concepto de «hermano» entraña tener un hermano. Cuando el yogui Berra aconseja: «Asiste siempre a los funerales de las personas, de otro modo ellas no irán al tuyo», nos reímos entre dientes. Nadie puede presentarte sus respetos en tu funeral si está muerto.

Aunque estas dos contradicciones son fáciles de detectar, difieren de los ejemplos explícitos más arriba. Aquí, las contradicciones se encuentran bajo la superficie. Las contradicciones implícitas son a veces difíciles de identificar, porque están ocultas.

En lo que queda del capítulo quiero conducirte por nociones populares que implícitamente se refutan a sí mismas. En cada caso, el problema no es

obvio de inmediato. Sin embargo, cada una de ellas fracasa por culpa de la contradicción. Se hunden antes de empezar siquiera a navegar.

## ¿ES VERAZ LA VERDAD?

Ya he resaltado que la afirmación posmoderna «La verdad no existe»<sup>7</sup> invita a una pregunta obvia: la aseveración de que no existe la verdad ¿es en sí misma una frase veraz o es falsa? Si es falsa, es falsa. Si la alegación es veraz, vuelve a ser falsa.

Este hecho se vuelve dolorosamente obvio en mi debate con el filósofo Marv Meyer. Defendí la resolución: «La verdad objetiva existe y se puede conocer», y el doctor Meyer escogió el lado contrario.

Quiero que observes algo respecto a las disputas formales como estas. Para debatir, el doctor Meyer debe argumentar en contra de una opinión y a favor de otra. Este argumento adopta una forma muy particular: La opinión a la que se opone (la mía) es falsa; la que él fomenta (la suya) es verdad.

Esto es precisamente lo que ocurrió. Con gracia y considerable habilidad, el profesor señaló los fallos de mi perspectiva. Resulta que Aristóteles estaba equivocado; Derrida estaba en lo cierto. El señor Koukl se equivoca; Marv Meyer tiene razón.

¿Ves el problema que hay aquí? El doctor Meyer ordenó una serie de hechos, de verdad y de conocimiento con el propósito de convencer a la audiencia de que estas cosas son todas ficciones sofisticadas.

En el transcurso del debate, le señalé esto a la audiencia. Mencioné que el doctor Meyer se veía obligado, por la naturaleza del debate mismo, a hacer uso de aquello que estaba negando en el debate, y hacía que su esfuerzo se abocara al fracaso. De hecho, *solo con aparecer*, el doctor Meyer había afirmado implícitamente la resolución que yo estaba defendiendo, y se daba por vencido ante mí incluso antes de iniciarse el debate.

Destaqué, además, ante la audiencia que cada voto otorgado al doctor Meyer como ganador del debate significaba que el votante había quedado persuadido de que la opinión del doctor Meyer era (objetivamente) veraz y la mía (objetivamente) falsa. Por consiguiente, cada voto para mi oponente era, en realidad, un voto para mí.

El público se rio, pero había captado la idea. Cuando hicimos el recuento

final, el buen catedrático solo consiguió un voto (al parecer, alguien no había prestado atención). No se debió a que yo fuera inteligente, sino a que la opinión que él defendía era evidentemente falsa, hecho que no se podía pasar por alto una vez señalado cuidadosamente el problema.

A la versión «cristiana» del posmodernismo tampoco le va mucho mejor, aunque se bautice en lenguaje religioso. Este ejemplo de una universidad cristiana me llegó de un estudiante de la clase.

—¿Alguno de ustedes, en esta sala, es Dios? —preguntó la profesora, y escrutó lentamente a la audiencia en busca de respuesta. Nadie alzó la mano —. Dios conoce «LA VERDAD» —prosiguió, y escribió la palabra en mayúsculas en la pizarra—. Toda verdad es la verdad de Dios. Dios es la verdad. Pero ustedes no son Dios. Por tanto, solo conocen «la verdad».

A continuación, garabateó en minúsculas este concepto secundario e inferior junto a la versión superior que está fuera del alcance de los simples seres humanos.

Hizo una pausa durante un momento para dejar que se asentara su idea y después concluyó.

—Que tengan un buen día —les dijo, y dio por acabada la clase.

Fue una brillante maravilla de la retórica. Los estudiantes estaban demasiado ocupados tomando apuntes y preocupados de que esto pudiera o no entrar en el examen como para reflexionar en lo que se les había robado o en el gran daño que esto presagiaba para su fe.

Las aseveraciones de la profesora estaban repletas de confusión. ¿Qué significa «VERDAD»? ¿Omnisciencia? Este no podía ser el sentido de sus palabras. Que Dios lo sabe todo y nosotros nada es una observación trivial, no es ninguna revelación ni siquiera para un universitario novato.

¿Acaso quiere decir que no podemos saber las cosas *en la forma* en que Dios las conoce, que no vemos el mundo como él lo ve? De nuevo, esto no es particularmente profundo.

No, la profesora seguía la convicción de los círculos «modernistas» respecto a que los seres humanos pueden conocer en realidad algo parecido a la verdad absoluta: un conocimiento con el que pueden contar. En su lugar, se está refiriendo a que nosotros, los mortales, habitamos en una especie de conocimiento entre dos luces donde los perfiles de la realidad son imprecisos y poco definidos, lo que nos roba toda la confianza en que cualquier cosa que creemos saber es, en realidad, tal cual.

La profesora parecía no ver las tendencias suicidas de su idea. Las preguntas siguientes hacen que este fracaso sea obvio:

Profesora, sus comentarios me tienen confundido. ¿La apreciación que nos ha ofrecido es verdadera o falsa? No creo que nos esté enseñando algo falso a sabiendas de que lo es; por tanto, usted debe de creer que es verdad. Y eso es lo que me confunde. ¿Qué tipo de «verdad» sería? No podría ser LA VERDAD, porque usted no es Dios. De modo que debe ser verdad. Sin embargo, si esto no es más que su percepción personal de la realidad, ¿por qué deberíamos tomárnosla en serio? Tenemos nuestras propias percepciones. Dado que ninguno de nosotros posee LA VERDAD, ¿quién debe decidir quién está en lo cierto y quién se equivoca? ¿Podría aclararme esto?

Pablo nos advirtió que no nos engañasen «por medio de filosofías y huecas sutilezas, según las tradiciones de los hombres, conforme a los rudimentos del mundo, y no según Cristo» (Col 2.8). Aun así, el engaño abunda, incluso en lugares que Dios diseñó para que fueran un refugio de semejante error.

## **¿PUEDE DIOS CREAR UNA ROCA TAN GRANDE QUE ÉL NO PUEDA LEVANTAR?**

Este tipo de reto se denomina «seudopregunta». Es como preguntar: «¿Puede Dios ganar un combate de lucha contra sí mismo con un solo brazo?». O «Si Dios se vence a sí mismo, ¿quién ganaría?». O «¿Puede el poder de Dios derrotar su propio poder?».

La pregunta no tiene sentido, porque trata a Dios como si fuera dos personas en lugar de una. La construcción comparativa «más fuerte que» solo puede usarse cuando se tiene a dos sujetos en vista, como cuando afirmamos que Bill es más fuerte que Bob, o que mi brazo izquierdo es más fuerte que el derecho. Al ser Dios uno solo, carece de sentido inquirir si es más fuerte que él mismo. La pregunta no demuestra nada respecto a cualquier hipotética deficiencia en Dios, porque la pregunta misma: «¿Puede la omnipotencia de Dios derrotar su omnipotencia?» es incoherente.

## «DIOS NO TOMA PARTIDO»

Esta reprimenda aflora con cada ciclo electoral. De hecho, en una ocasión vi un anuncio a toda página en *Los Angeles Times* que sermoneaba a una parte del espectro político sobre este mismo punto. La aseveración, sin embargo, se autoaniquila, como ilustra esta conversación:

—Piensas que Dios está de tu parte, pero te equivocas. Dios no toma partido.

—Permíteme formularte una pregunta: en este desacuerdo respecto a si Dios toma partido o no, ¿cuál crees que es su opinión?

—Te lo acabo de decir. Dios está en contra de tomar partido.

—Está bien. De modo que, en nuestra polémica, Dios estaría de acuerdo contigo y no conmigo.

—Correcto.

—Él se pondría, pues, de tu *parte* en esta cuestión. Imagino que Dios sí toma partido, después de todo.

Observa la contradicción: Dios toma partido. Dios no toma partido. El aserto se autoaniquila. No es de sorprender que el anuncio hiciera campaña por su propia opinión política como autoridad moral, y que cometiera ese error.

## ERRAR ES HUMANO

Un ataque común a la Biblia es este: fueron hombres quienes escribieron la Biblia; el hombre es imperfecto; por tanto, la Biblia es defectuosa y no es inspirada por Dios.

Recordemos nuestra norma para descubrir las declaraciones suicidas: *Si exactamente las mismas razones a favor de la opinión de otro (o en contra de la tuya) eliminan a esas mismas razones, entonces la opinión se autoaniquila.* La presunción de que, si el hombre es *capaz* de errar, *errará*, también se aplica a este mismo argumento contra la inspiración.

Considera esta conversación:

—Piensas que la Biblia debe de ser defectuosa porque las personas

cometen errores.

—Sí, así lo veo yo.

—Siento curiosidad: ¿por qué crees ser una excepción a esta norma?

—¿Qué quieres decir?

—Bueno, se diría que no crees haberte equivocado en tu propio juicio sobre la Biblia. Sin embargo, también tú eres un ser humano con defectos.

—Por supuesto que lo soy. Pero con esto no quiero decir que las personas siempre cometan errores.

—Aunque, si las personas no siempre cometen equivocaciones, no puedes descartar la Biblia solo porque la escribieran hombres, ¿no es así?

---

No basta con descartar la Biblia sencillamente mediante la observación de que «fue escrita por hombres». Esto, en sí mismo, no demuestra nada. Tampoco significa que, si las personas son **capaces** de cometer errores, siempre los **cometerán**. Tomada al pie de la letra, esta objeción se refuta sola.

---

C. S. Lewis cita un ejemplo relacionado con esto. En respuesta a la afirmación freudiana y marxista, respecto a que todos los pensamientos están contaminados (psicológica o ideológicamente) en su fuente, escribe:

Si afirman que todos los pensamientos están así contaminados, debemos recordarles, por supuesto, que el freudianismo y el marxismo son sistemas de pensamiento en la misma medida que la teología cristiana [. . .]. El freudiano y el marxista están en el mismo barco que el resto de todos nosotros y no pueden criticarnos desde fuera. Han aserrado la rama en la que están sentados. Si, por otra parte, aseveran que la contaminación no tiene por qué invalidar su pensamiento, tampoco tienen por qué inutilizar el nuestro. En este

caso, han salvado su propia rama, pero al mismo tiempo han preservado la nuestra.<sup>8</sup>

Declaraciones como «La opinión de cada uno es producto de sus propios prejuicios», o «Todos tus supuestos “hechos” no son más que creencias dictadas por tus prejuicios culturales» fallan por la misma razón. ¿Son estas opiniones en sí mismas un mero producto del prejuicio o del sesgo cultural? De ser así, ¿por qué tomarlas en serio?

## «ATMAN ES BRAHMAN Y BRAHMAN ES ATMAN»

El hinduismo como perspectiva religiosa también parece verse comprometido por las nociones contradictorias. El monismo panteísta que está en el núcleo central de la religión oriental enseña que la «realidad» tal como la conocemos es una ilusión, *maya*, de la que cada uno de nosotros forma parte.

---

Si soy una ilusión, ¿cómo puedo saberlo? ¿Cómo podría poseer el verdadero conocimiento de que yo no existo? (¿pienso, luego no existo?)  
Cuando sueñan, ¿saben las personas que son imaginarias? ¿Sabe Carlitos que es un personaje de dibujos animados?

---

Este concepto hindú respecto a que el mundo es una ilusión contradice la idea de que puedo saber que soy un peón en la ilusión. De manera implícita, afirma que no soy un ente real y, al mismo tiempo, que sí lo soy. Así, esta doctrina central del hinduismo se autodestruye.

La vía de escape más común a este problema es la aseveración de que la ley de la contradicción es una noción occidental que no se aplica a un

pensamiento oriental como el hinduismo. Los pensadores orientales se sienten cómodos con la contradicción, al menos eso dicen.

Sin embargo, este problema no tiene nada que ver con que las personas se sientan «cómodas» con ella, sino con la forma en que está estructurada la realidad. Las personas pueden estar cómodas con todo tipo de cosas inusuales. Esto puede indicarte algo sobre la *psicología*, pero no sobre la *realidad*.

Las computadoras funcionan con un sistema binario de ceros y unos. La ley de la no contradicción sirve para mantener la distinción entre ambos. No importa si la computadora se encuentra en el hemisferio oriental o en el occidental, o si la persona ante el teclado es cristiana, hindú, taoísta, animista o atea. La computadora funciona independientemente de esto, porque la realidad sigue estructurada según la ley de la no contradicción, aunque quienes pertenecen a otras culturas estén psicológicamente confundidos respecto a esta idea.

## **EVOLUCIÓN TEÍSTA: ¿DISEÑADA POR AZAR?**

Algunos sugieren que Dios utiliza la evolución para diseñar el mundo. Creo que están motivados por dos impulsos. El primero es un deseo de confirmar la Biblia. El segundo es la presunción de que el darwinismo podría ser válido. Así, ambos son declarados veraces.

Estas dos nociones, sin embargo, me resultan incompatibles. Podría sonar razonable que Dios «usara» la evolución, pero si lo miras de cerca creo que detectarás el problema.

Supón que yo quisiera tener una escalera de color en una mano de póquer. Podría sacar las cartas de la baraja individualmente y «diseñar» la mano, o podría barajar y repartir. No hay forma de asegurarse los resultados. (Imagino que, si yo fuera realmente listo, podría fingir estar barajando cuando en realidad estaría amontonando las cartas, pero sería una clase de diseño falso llamada «engaño»).

Del mismo modo, o Dios diseña los detalles del mundo biológico o la naturaleza baraja las cartas y escoge la mano ganadora. El mecanismo es consciente e intencionado (diseño) o inconsciente y no intencionado (selección natural). La creación tiene un propósito, una meta. La evolución es

accidental, como la escalera de color en las cartas que se le reparten a un novato en el póquer.

La idea de que algo se ha diseñado por azar es contradictoria. Es como meter una estaca cuadrada en un agujero redondo: sencillamente, no encaja.

## **«SOLO LA CIENCIA PROPORCIONA UNA VERDAD FIABLE»**

Este eslogan moderno parece razonable a primera vista. Muchas personas piensan que el conocimiento empieza y acaba con el método científico. Cualquier otra cosa es mera opinión o creencia sin fundamento, una opinión que a veces se denomina «cientificismo» (o cientismo). Sin embargo, a quienes lo sostienen les sorprenderá saber que este criterio incurre en suicidio. Considera este diálogo:

- No creo en la religión.
- ¿Por qué no?
- No hay pruebas científicas para ello.
- Entonces no deberías creer tampoco en la ciencia.
- ¿Por qué no?
- Porque no hay pruebas científicas para ello.

Fue una conversación escueta, así que permíteme ampliarla un poco. Observé primero que el eslogan «Solo la ciencia proporciona una verdad fiable» es una declaración *sobre* la verdad que también pretende *ser* verdad, de modo que se incluye en aquello a lo que hace referencia (del mismo modo que la declaración «Todas las frases en español son falsas» es autoinclusiva). A continuación, me limité a aplicar nuestro test básico para el suicidio, mediante la pregunta: «¿Puede satisfacer la afirmación su propio requisito?».

Enseguida caí en la cuenta de que no era posible. Dado que no existen pruebas científicas que demuestren que la ciencia es el único camino para conocer la verdad, la opinión se autodestruye. A continuación, usé a Colombo para señalar el defecto.<sup>9</sup>

La próxima vez que alguien te rechace con la falacia «Solo la ciencia proporciona una verdad fiable», pregúntale si quiere tomarse su afirmación

como algo verídico o solo como una opinión sin fundamento. En el primer caso, pregunta qué prueba científica verificable lo ha conducido a su conclusión. Da la casualidad de que esta afirmación no es un hecho *de* la ciencia. Es una aseveración *sobre* la ciencia que no puede demostrarse en sí misma mediante el método científico y, por tanto, según este planteamiento, sería poco fiable.

## EL «SUICIDIO» RELIGIOSO

La idea del pluralismo religioso, en el sentido de que todas las religiones son igualmente veraces o válidas, también se autorrefuta. Existen dos formas distintas de demostrarlo.

En primer lugar, si todas las religiones son verdad, el cristianismo también lo es. Sin embargo, una afirmación fundamental del cristianismo clásico es que las demás religiones son falsas en su conjunto. Claramente, Jesús no era pluralista. O el cristianismo está en lo cierto respecto a que Jesús es el Mesías de Dios para el mundo y que las demás religiones son engaños, como enseñan las Escrituras, o es falso y alguna otra opinión es veraz. Sin embargo, bajo ningún concepto pueden ser todas las religiones verdaderas y válidas.

En segundo lugar, cuando lo piensas, las religiones tienen imágenes muy diversas de cómo es la esfera espiritual. La mayoría de las formas del hinduismo enseñan que Dios es una fuerza impersonal. El islam, el judaísmo y el cristianismo enseñan que Dios es un ser personal. En el budismo, la cuestión de Dios es irrelevante.

En el teísmo clásico, la muerte es definitiva, y va seguida por la recompensa eterna o por el castigo eterno. En las religiones orientales, la muerte es una puerta que el alma atraviesa varias veces, mientras se libra del karma en la reencarnación. Algunas religiones enseñan que los reprobados son destruidos, mientras que los justos siguen viviendo.

¿Ves el problema? Cuando alguien muere, *podría* ir al cielo o al infierno, *podría* reencarnarse, o sencillamente *podría* convertirse en polvo, pero *no puede hacer todo esto al mismo tiempo*.

Algunas religiones están claramente equivocadas en los detalles fundamentales de su cosmovisión. En realidad, en principio, cada una de ellas

podría estar equivocada en varios puntos individuales, pero no pueden estar en lo cierto en todo. Tomado al pie de la letra, el pluralismo religioso comete suicidio.

## ¿ERES LO QUE COMES?

En una ocasión vi un cartel en un restaurante que decía: «Eres lo que comes». Le señalé a la camarera que, si somos lo que comemos, no podríamos ser nada hasta haber comido algo. Por consiguiente, no es verdad que seamos lo que comemos.

La camarera, indocta en los puntos más sutiles de los argumentos que se autorrefutan, me miró y me dijo: «Tendrá que hablar con el encargado».

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En primer lugar, aprendimos que no tenemos que realizar nosotros todo el trabajo a la hora de ocuparnos de un argumento o de un reto. Algunas veces, una opinión se derrota a sí misma. La táctica que usamos para exponer esta tendencia es la que llamamos Suicidio.

Las opiniones suicidas llevan dentro las semillas de su propia destrucción, porque expresan conceptos contradictorios. Se refutan ellas mismas. Por esta razón se las denomina *autorrefutadas*.

Las opiniones que violan la ley de la no contradicción son necesariamente falsas. Esto significa que no se puede hacer nada por resolverlo. Son irreparables en este mundo o en *cualquier* mundo posible. Si una opinión entraña contradicción —por ejemplo, «Todas las frases en español son falsas»— no hay esperanza de revivirla. Por esta razón, la presencia de la contradicción es la vencedora decisiva de cualquier argumento o punto de vista.

Aprendimos, asimismo, cómo reconocer y responder a las declaraciones autodestructivas. En primer lugar, presta atención a la premisa, a la convicción o a la afirmación básica. A continuación, pregunta si la declaración se aplica a sí misma. De ser así, ¿satisface sus propios criterios o existe una contradicción interna? Si exactamente las mismas razones en favor de otra opinión (o en contra de la tuya) derrotan a esos motivos en sí,

entonces la opinión se autorrefuta. Si descubres un problema, usa una pregunta (Colombo) en lugar de una declaración para señalarla.

Finalmente, aprendimos cómo responder a los ejemplos populares de ideas u objeciones que violan la ley de la no contradicción de un modo directo (suicidio formal). Recuerda, muchas contradicciones formales no son de inmediato obvias. Más bien están implícitas e incrustadas en la idea general. Esto hace que resulte más fácil pasarlas por alto. Hasta las personas inteligentes y educadas sostienen a veces opiniones contradictorias sin darse cuenta.

## CAPÍTULO 8

### SUICIDIO PRÁCTICO

EN el capítulo anterior aprendimos que, de vez en cuando, la defensa contra una opinión opuesta no requiere casi ningún trabajo. A veces, la forma más fácil de tratar con la objeción de otro no es alimentarlo con más información, sino más bien mostrarle que esta idea incurre en suicidio.

Ya hemos analizado el concepto que yo denominé suicidio formal, cuando una idea u objeción viola la ley de la no contradicción de un modo directo. Sin embargo, algunas opiniones que no son internamente contradictorias pueden autoaniquilarse de otras maneras. El «Suicidio práctico», el «Infanticidio» y la «Rivalidad entre hermanos» son términos que uso para describir otras tres formas en que las declaraciones o los argumentos son autodestructivos. En este capítulo trataré el suicidio práctico, y explicaré los otros dos en el [capítulo 9](#).

### SUICIDIO PRÁCTICO

Algunos puntos de vista no superan el test pragmático. Sencillamente no pueden funcionar en la aplicación a la vida real. En sentido estricto, no existe contradicción lógica, solo una práctica. En este tipo de suicidio, puedes sostener la opinión, pero no puedes fomentarla.

Detectas el conflicto de inmediato en la afirmación: «Es erróneo afirmar que las personas están equivocadas». Sostener que es equivocado encontrar las faltas de los demás no es incoherente en sí mismo. Sé que esto suena extraño si consideramos la formulación. Sin embargo, cuando reflexionas en ello, el problema solo se produce cuando *pronuncias* la declaración. Tú estarías haciendo lo mismo que afirmas que no se debería hacer. Este tipo de

incoherencia es autodestructiva, porque la persona que expresa este punto de vista contradice sus propias convicciones.

Por ejemplo, como la mayoría de los niños de dos años, mi niñita adoptó la filosofía del «no» durante un tiempo. Era su respuesta a todo. En ocasiones, la escuchaba jugar a solas en su habitación, concatenando distraída varias negaciones con diversidad de fuerza e inflexión, perfeccionando su técnica como la virtuosa del piano se prepara para su próxima representación.

Sin embargo, resultaba fácil engañarla. Tras una serie de negativas, pregunté sencillamente: «¿Vas a contestar de nuevo que no?». Independientemente de lo que respondiera, estaría hundida. Ella no captó la sutileza filosófica, pero a ti no debería pasarte por alto. En una filosofía del «No» no existe contradicción interna. No obstante, en cuanto intentó practicar su convicción de manera coherente, se metió en problemas. Esto es así siempre, incluso entre quienes ya están en edad de tener más sentido común.

---

Durante una emisión de radio, expresé mi oposición a la teología de algunos televangelistas. De inmediato me encontré retado por un oyente que llamó y opinó: «No debería usted corregir a los maestros cristianos en público, en la radio». «Entonces, ¿por qué está usted llamando para corregirme en público en mi programa de radio?», pregunté.

---

Algunas personas, convencidas de que las Escrituras prohíben discutir, argumentan con tenacidad que estoy siendo desobediente a los mandamientos bíblicos al adoptar posturas contrarias a las de los oyentes que me llaman a la radio. Algunos rechazan toda la labor de la apologética, porque creen que la razón nunca es adecuada para descubrir la verdad. A continuación, enumeran

con esmero las razones por las que creen que su opinión es veraz (p. ej., «Te daré tres buenas razones por las que no puedes usar la lógica para hallar la verdad»).

Este es precisamente el problema cuando las personas hacen la declaración general de que está mal juzgar. Tal vez sea erróneo emitir juicios morales, pero usar esta norma para condenar a una persona sentenciosa es, en sí mismo, una violación del principio.

Cuando un oyente llamó a mi programa de radio para reprenderme por condenar la homosexualidad, enseguida se encontró atrapado en su propia red. La siguiente conversación podría titularse «Condenar la condena».

*Lee:* No soy homosexual, pero creo que no está bien condenar a nadie por nada.

*Greg:* Entonces, ¿por qué me condenas?

*Lee:* ¿Qué?

*Greg:* He dicho que por qué me condenas si crees que está mal condenar a las personas.

*Lee:* Estoy respondiendo a que muchos cristianos condenan a otros.

*Greg:* Entiendo. Y se diría que me estás condenando porque acabo de afirmar que la homosexualidad está mal.

*Lee:* Sí, exactamente. Se supone que tienes que amar a todo el mundo.

*Greg:* Espera un momento. No te estás escuchando. Acabas de decir que no está bien condenar a las personas. Y ahora admites que me están condenando a mí. Así que te pregunto: ¿por qué haces tú eso que afirmas estar mal cuando lo hago yo? [*Observa cómo estoy narrando aquí el argumento*].

*Lee:* No, no lo estoy haciendo. [Lee hace una pausa mientras empieza a darse cuenta]. Está bien; pongámoslo de esta forma. No te estoy condenando, te estoy reprendiendo. ¿Mejor así?

*Greg:* Entonces, mis comentarios sobre los homosexuales son simples reprimendas también.<sup>1</sup>

Quiero que observes dos cosas de esta conversación. Primero, Lee tardó unos minutos en caer en la cuenta de su error. Esto no es algo poco común.

Sorprendentemente, algunas personas nunca lo ven. Cuando Lee por fin entró en razón, sus intentos de corregir su metedura de pata no sirvieron para nada.

En segundo lugar, dado que yo vi el problema de inmediato, no resultó difícil sacarse de la manga preguntas para insistir en la cuestión desde varios ángulos diferentes, hasta que Lee cayera en la cuenta.

---

El filósofo Alvin Plantinga denomina esta tendencia suicida «situación filosófica complicada». Si te acercas lo bastante como para usar la idea de otra persona —afirma él—, lo más probable es que tú mismo quedes adherido a ella.<sup>2</sup>

---

## EL RELATIVISMO MORAL SE AUTODESTRUYE

La mayoría de los relativistas morales —los que niegan la moralidad objetiva— son especialmente vulnerables al Suicidio práctico. Por ejemplo, cada vez que un relativista afirma: «No deberías imponer tu moralidad sobre los demás», siempre pregunto: «¿Por qué no?».

¿Qué podrá decir? Ciertamente no puede responder afirmando: «Está mal». Esa opción le está vetada. Es una contradicción, como aseverar: «No hay normas morales; aquí tienes una». Esta respuesta cae en el suicidio.

Si un relativista sentencia que está mal, yo pregunto: «Si crees que no está bien, ¿por qué lo haces tú? ¿Por qué me estás imponiendo tu moralidad ahora mismo?».

La única respuesta coherente para el relativista es «Imponer la moralidad es algo que, *en mi opinión*, está mal, pero tan solo es mi opinión personal y no tiene nada que ver contigo. Te ruego que me ignores».

C. S. Lewis observa:

Cada vez que se encuentra a un hombre que dice que no cree en lo que está bien o lo que está mal, se verá que este hombre se desdice casi inmediatamente [. . .]. Una nación puede decir que los tratados no son importantes, pero a continuación estropeará su argumento diciendo que el tratado en particular que quiere violar era injusto. Pero [. . .] si no hay una ley de la naturaleza, ¿cuál es la diferencia entre un tratado injusto y un tratado justo? [. . .]. Parece, entonces, que nos vemos forzados a creer en un auténtico bien y mal.<sup>3</sup>

Como escribí en otro lugar: «Una persona puede ponerse elocuente contigo en una exposición sobre el relativismo moral, pero se queja cuando alguien se cuele delante de ella en una fila de espera. Protestará por el trato injusto que recibe en el trabajo y denunciará la injusticia en el sistema legal. Criticará a los políticos deshonestos que traicionan la confianza pública y condenará a los fundamentalistas intolerantes que les imponen a los demás sus opiniones morales».<sup>4</sup>

Creo que esta era la idea de Pablo en Romanos 2.1, cuando escribió: «Por lo cual eres inexcusable, oh hombre, quienquiera que seas tú que juzgas; pues en lo que juzgas a otro, te condenas a ti mismo; porque tú que juzgas haces lo mismo». Pablo argumentó que quienes establecen su propia moralidad siempre seguirán siendo hallados defectuosos por su propio código. Su «excusa» es un suicidio.

---

Por lo general, una persona no puede negar la verdad moral sin confirmarla de inmediato. En el momento en que afirman «y no está bien que me impongas tu moralidad», ya han hundido su propio navío.

---

## **A RUSIA, CON AMOR**

En 1976, una década antes de que cayera el Telón de Acero, pasé cinco

semanas con otras tres personas en una misión clandestina en la Europa del Este, y la antigua Unión Soviética. Allí encontré un ejemplo memorable de suicidio práctico.

Cuando cruzamos la frontera de Rumanía con Moldavia, nos detuvieron en el lado soviético y nos registraron. Cuando la guardia fronteriza descubrió las Biblias, llevaron nuestro auto aparte y lo pusieron patas arriba en busca de contrabando. A continuación, empezó el interrogatorio. ¿Dónde habíamos conseguido las Biblias? ¿Por qué las estábamos pasando por la frontera? ¿Para quiénes eran? ¿Acaso no sabíamos que dicha actividad era ilegal? Aquello duró horas.

Supimos que los soviéticos *afirmaban* tener libertad religiosa. Por otra parte, *afirmaban* además que imprimían Biblias para su propio pueblo. Nosotros también sabíamos que ambas aseveraciones eran falsas, lo que nos proporcionaba ventaja en la conversación.

—¿Acaso no tienen libertad de religión —preguntamos, repitiendo como un loro la propaganda— en la Unión Soviética?

—Sí, por supuesto que tenemos libertad religiosa —espetó la intérprete con cierta indignación—, pero la Iglesia y el Estado son dos cosas aparte.

Ahora bien, no teníamos claro que hacer que aquellas Biblias cruzaran la frontera interfiriera en realidad con ese principio. Aun así, solo fue la estereotipada respuesta de la intérprete a cada objeción que suscitamos.

—Está prohibido traer Biblias y otro material religioso a la Unión Soviética —prosiguió—. En las escuelas les enseñamos a los niños que Dios no existe. Solo las personas mayores lo creen. La instrucción de nuestro pueblo es el marxismo-leninismo. No permitimos ninguna otra propaganda. La Iglesia y el Estado son dos cosas aparte.

—Sin embargo, ustedes imprimen Biblias en la Unión Soviética, ¿no es verdad? —pregunté.

—Sí, así es —respondió—. Nuestros creyentes tienen todas las Biblias que necesitan.

—¿Y tienen libertad religiosa?

—Sí, tenemos libertad religiosa, pero la Iglesia y el Estado son dos cosas separadas.

—Pero no podemos cruzar la frontera con Biblias.

—No, no permitimos esa propaganda en nuestro país.

—¿La Biblia es propaganda?

—Sí.

—Pero ustedes imprimen Biblias en su propio país.

—Sí.

—No lo entiendo —observé—. Usted afirma tener libertad religiosa, pero no se nos permite introducir Biblias en su país porque son propaganda. Luego me dice que en la Unión Soviética se imprimen Biblias.

Asintió en señal de acuerdo con cada punto. Me sorprendió que no pudiera ver lo que vendría a continuación.

—Entonces, parece ser que su gobierno está imprimiendo propaganda anticomunista en su propio país.

—No, no lo entiende —replicó—. La Iglesia y el Estado son dos cosas distintas.

## **PROHIBIDO EL PROSELITISMO**

Hace algunos años, la Convención Bautista del Sur publicó sus planes de dirigir su esfuerzo evangelizador anual de verano a los judíos que vivían en Chicago. A continuación, alentó a los bautistas a «orar cada día por los individuos judíos que conozcan por su nombre, para que encuentren la plenitud espiritual que está a su alcance por medio del Mesías».

La reacción pública fue inmediata y grave. El director de la Liga Antidifamación Judía declaró que la campaña «proyecta un mensaje de estrechez espiritual que invita al odio teológico».<sup>5</sup> Un consorcio de grupos religiosos de Chicago, incluidas las denominaciones cristianas, emitió una declaración que condenaba la SBC, y advertía de que el proyecto bautista de evangelización en la Ciudad del Viento podía alentar crímenes de odio.

Los agravios se airearon en una tertulia televisiva nacional, donde dos rabinos enfurecidos de Nueva York y Chicago confrontaron a dos bautistas. La esencia de su queja era esta: el proselitismo debería estar reservado para las personas que no tienen convicciones espirituales. Los judíos ya tienen una religión. Es el colmo de la arrogancia sugerir que necesitan una nueva. Por consiguiente, los cristianos deberían hacer su llamamiento en otro lugar. Fundamentalmente, los rabinos estaban advirtiéndolo: «Guárdense sus opiniones espirituales para ustedes. Dejen de intentar cambiar las opiniones religiosas de los demás».

¿Ves cuál es el problema? Los rabinos estaban furiosos de que los cristianos estuvieran intentando cambiar las convicciones religiosas de los judíos. Aun así, su antídoto era que los cristianos abandonaran su propia opinión religiosa de evangelización y adoptaran el punto de vista de los rabinos.

En el fragor del momento, es probable que a los cristianos no se les ocurriera preguntar simplemente: «Si eso es lo que creen, entonces no comprendo por qué *ustedes* están intentado ahora cambiar *mis* creencias religiosas. ¿Por qué interfieren cuando estoy intentando obedecer el mandamiento de Jesús de predicar el evangelio? ¿Por qué no se guardan sus *propias* opiniones religiosas para ustedes?».

Es curioso que se tildara a los bautistas de intolerantes tan solo por hacer planes para involucrar a otros en una conversación voluntaria y considerada sobre religión. A pesar de ello, a los rabinos que los condenaban con saña en la televisión nacional se les consideraba «tolerantes» y «de mente abierta».

La afirmación «No está bien intentar cambiar las creencias religiosas de los demás» suele ser un ejemplo de Suicidio práctico. En sí misma, la idea no es incoherente. Sin embargo, la persona se arriesga a la contradicción sencillamente al intentar fomentar esta convicción.

## **LIBERTAD, RAZÓN Y CONOCIMIENTO**

Siempre me resulta extraño que las personas intenten presentar argumentos a favor del determinismo. Permíteme decirte por qué.

Los deterministas afirman que la libertad es una ilusión. Cada una de nuestras elecciones está fijada, determinada de antemano por las circunstancias que la preceden. Todas nuestras «elecciones» son el resultado inevitable de fuerzas físicas ciegas que trascienden a nuestro control.

El problema con esta opinión es que, sin la libertad, la racionalidad no tendría espacio para operar. Los argumentos no importarían, ya que nadie sería capaz de basar sus creencias en razones adecuadas. Nunca se podría juzgar entre una idea buena y una mala. Uno solo mantendría creencias, porque así habría sido predeterminado.

Por esta razón es extraño que alguien intente *argumentar* a favor del determinismo. Si este fuera verdad, se habría «determinado» que la persona

creyera en él (junto a otros igual de «determinados» para estar en desacuerdo). Tendría que admitir que las razones no importan y que intentar reflexionar sobre el asunto es una pérdida de tiempo.

Aunque es teóricamente posible que el determinismo sea verdad —no existe contradicción interna que yo pueda alegar—, nadie podría nunca *saberlo* si lo fuera. Cada uno de nuestros pensamientos, de nuestras predisposiciones y de nuestras opiniones habría quedado decidido para nosotros mediante factores que escapan por completo a nuestro control. Por tanto, en la práctica, los argumentos a favor del determinismo se autoaniquilan.

## **QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO**

En este capítulo descubrimos que existe más de una forma de autodestrucción para un argumento. Aunque algunas opiniones no son contradictorias internamente —es decir, no sucumben por Suicidio formal—, en la práctica son autodestructivas. La opinión se puede creer, pero no se puede actuar en función de ella ni promoverla. Cualquiera que exprese la opinión no puede evitar violar sus propias convicciones, por ejemplo: «No es correcto afirmar que las personas están equivocadas».

A esta tendencia la denominamos «Suicidio práctico». Los relativistas morales son especialmente vulnerables a este problema, como lo son quienes creen que está mal intentar cambiar las opiniones religiosas de otra persona.

## CAPÍTULO 9

### **RIVALIDAD ENTRE HERMANOS E INFANTICIDIO**

LOS argumentos o puntos de vista pueden autodestruirse por distintas razones. Ya hemos hablado de dos de ellas: Suicidio formal y Suicidio práctico. Ahora me gustaría presentarte un par de ellas más que no son internamente contradictorias, pero que se autorrefutan de un modo propio y único.

En ocasiones, el conflicto surge cuando una persona suscita dos objeciones que no concuerdan entre sí. Esta «Rivalidad entre hermanos» es fácil de detectar si la buscas. Hay otras veces en que la opinión de alguien se apoya en un concepto previo que acaba descalificando al punto de vista en sí. Yo lo denomino «Infanticidio». Imagínatelo como una criatura desquiciada de una película de ciencia ficción que devora a su propia descendencia. Este tipo de Suicidio es más difícil de percibir, pero aun así es un arma poderosa. En cualquier caso, la dura tarea ya está hecha.

### **RIVALIDAD ENTRE HERMANOS**

De vez en cuando, en las conversaciones notarás algo extraño. Oirás un par de objeciones en boca de la misma persona, pero las quejas son lógicamente incoherentes entre sí. Son como niños que luchan entre ellos, hermanos que rivalizan entre sí.

Dado que ambas objeciones no pueden ser legítimas al mismo tiempo, tu tarea se reduce a la mitad. Una persona imparcial cederá al menos en una de ellas cuando identifiques el problema. Señala con elegancia el conflicto, y a continuación pregunta cuál es la verdadera preocupación. En ocasiones, este movimiento silencia con eficacia ambas objeciones, porque la persona con la

que estás hablando cae en la cuenta de que ha sido poco razonable.

## *¿Está Gandhi en el cielo?*

Cuando estuve en la India, el apologista cristiano Prakesh Yesudian me comentó una conversación que mantuvo con un hindú sobre Gandhi, alguien a quien se venera allí enormemente. Observa cómo combinó Prakesh a Colombo con la táctica de la rivalidad entre hermanos.

—¿Está Gandhi en el cielo? —preguntó el hindú—. El cielo sería un lugar muy pobre si Gandhi no estuviera allí.

—Bueno, señor mío —respondió Prakesh—, entonces usted debe al menos creer en el cielo. Y, al parecer, usted le ha dedicado algún tiempo a pensar en qué cualificaría a alguien para ir al cielo. Dígame, ¿qué tipo de personas van al cielo?

—Las buenas personas van al cielo —respondió él.

—Pero esta idea de lo que es una buena persona no me queda del todo clara. ¿Qué es ser bueno?

Él contestó al estilo hindú típico:

—Lo bueno y lo malo son conceptos relativos. No existe una definición clara.

—Señor, si es verdad que la bondad es relativa y que no se puede definir; ¿cómo es que usted supone que Gandhi es bueno y que debería estar en el cielo?

O Gandhi cumple cierto estándar externo de bondad y reúne los requisitos para entrar al cielo, o la bondad es relativa y, por tanto, es un término sin sentido cuando se aplica a cualquiera, incluido Gandhi. Ambas cosas no pueden ser verdad a la vez.

## *Kavita*

Durante ese mismo viaje, mantuve una conversación con una estudiante universitaria hindú llamada Kavita. Cuando hablé del cristianismo, ella suscitó una objeción típica. «Si Dios es como usted afirma, ¿cómo podría permitir tanto sufrimiento, sobre todo en los niños?». Gesticuló, haciendo un barrido con la mano, como para abarcar la angustia colectiva de Madrás, que era tremenda.

Lo primero que le señalé era que no era Dios quien le había hecho aquello a la India. Era culpa del hinduismo. Las ideas tienen consecuencias, y el sufrimiento de Madrás era el resultado directo de las cosas que creen los hindús.

A continuación, le expliqué que no siempre sería así. Llegaría un día en el que todo mal sería destruido, y Jesús mismo secaría toda lágrima de amargura.

—¿Cómo puede ser? —objetó—. El bien y el mal existen como polos duales. Si no hay mal, es imposible que haya bien. Cada una de estas cosas debe equilibrar la otra.

Percibí de inmediato que la respuesta de Kavita contradecía su primera pregunta.

—Permítame repetir este razonamiento para usted y después dígame qué piensa al respecto —le pedí y ella asintió—. Su pregunta es «¿Por qué los niños inocentes mueren de hambre en las calles?». Y yo le respondo: «El bien y el mal existen como polos duales. Los niños mueren de hambre en Madrás, para que los niños de otros lugares del mundo puedan ser felices y estar bien. Lo uno equilibra lo otro». ¿Qué le parece?

Cuando digirió la idea, no tuvo más remedio que sonreír. «¡*Touchée!*!», contestó.

### «*La disputa*»

Encontré un claro ejemplo de rivalidad entre hermanos tras la emisión de *The Quarrel* [La disputa], un filme que analizaba el problema de Dios y del Holocausto. Su director, David Brandes, me había pedido que ayudara a moderar un debate con una audiencia respecto a las cuestiones morales suscitadas por la película.

Desde un lado del auditorio, una mujer judía sugirió que tal vez Dios permitió el Holocausto como castigo por la rebelde desviación de Israel al laicismo. Algunos pensadores judíos han planteado esta posibilidad, a la luz de las maldiciones prometidas en Deuteronomio 28. La reflexión provocó un sarcástico «¡Qué Dios tan amoroso!» desde el otro lado del auditorio.

Llamé la atención sobre el conflicto sugerido por el segundo comentario. Aquellos que objetan enseguida que Dios no está haciendo lo suficiente respecto al mal en el mundo («Un buen Dios no permitiría que esto

sucediera») son igualmente rápidos para quejarse cuando Dios se pone firme («Un Dios amoroso nunca enviaría a nadie al infierno»). Si Dios parece indiferente a la impiedad, su bondad se ve retada. Sin embargo, si actúa para castigar el pecado, se cuestiona su amor. Estas objeciones compiten entre sí en la mayoría de los casos. Son hermanos entre los que existe una rivalidad. Es necesario renunciar a la una o a la otra. Ambas no pueden ser mantenidas de manera simultánea.<sup>1</sup>

## ¿Quién eres tú para hablar?

La Rivalidad entre hermanos es el tipo de Suicidio moral que cometen los relativistas cuando objetan al problema del mal. Esto sucedió en un restaurante durante una conversación con una camarera (al parecer me suelo meter en muchos debates con camareras).

Al principio, la joven hablaba como una relativista: cada uno tiene su propia moral. Lo correcto y lo incorrecto son un asunto privado. ¿Quién va a juzgar? Sin embargo, conforme nuestra conversación fue abarcando otros temas, surgió el problema del mal. ¿Cómo podía existir Dios cuando hay tanto mal en el mundo?

Según el relativismo, cuando alguien usa el término «mal» está expresando una preferencia personal. La frase «El sexo prematrimonial está mal» tan solo significa «No prefiero el sexo fuera del matrimonio» ni «El sexo extramatrimonial está mal *en mi opinión*». En sentido estricto, la persona no está hablando en absoluto de sexo. El relativista habla de sí mismo.

En ese sentido, imagina lo absurda que sonaría esta conversación:

—No puedo creer en Dios.

—¿Por qué no?

—Coles de Bruselas.

—¿Coles de Bruselas? ¿Qué tienen que ver con esto?

—¿Las has probado alguna vez? Saben a rayos.

—Te doy la razón en lo que respecta a las coles de Bruselas, pero a algunas personas les gustan. ¿Qué tiene que ver que a ti no te gusten con la existencia de Dios?

—No puedo creer en un Dios que haya creado algo que, para mí, tiene

un sabor tan terrible.

Esta clase de objeción es trivial. Si el relativismo fuera veraz, hablar del mal como una objeción a la existencia de Dios sería un sinsentido. El mero significado de la queja es «Si Dios fuera realmente bueno, no permitiría cosas que no me gustan».

C. S. Lewis lo resumió de esta forma:

Por supuesto que yo podía haber renunciado a mi idea de la justicia diciendo que ésta no era más que una idea privada mía. Pero si lo hacía, mi argumento en contra de Dios se derrumbaba también [. . .] ya que el argumento dependía de decir que el mundo era realmente injusto, y no simplemente que no satisfacía mis fantasías privadas.<sup>2</sup>

Afirmar que algo es malo equivale a certificar que las cosas no son como se supone que deben ser. Esto no tiene sentido a menos que se *suponga* que las cosas deban ser diferentes. A pesar de ello, esto es precisamente lo que niega el relativista.

Esta camarera fomentó dos conceptos rivales al mismo tiempo: la moral *subjetiva* y el mal *objetivo*. Las objeciones compiten entre sí. Son hermanas rivales. G. K. Chesterton vio el problema hace más de medio siglo:

[El modernista] va primero a una reunión política, donde se queja de que los salvajes son tratados como si fueran bestias; y luego toma su sombrero y paraguas y asiste a una reunión científica, donde comprueba que ellos son prácticamente bestias [. . .]. En su libro sobre política ataca a los hombres por pisotear la moralidad; en su libro sobre ética ataca la moralidad por pisotear a los hombres.<sup>3</sup>

La creencia de que el bien y el mal objetivos no existen (relativismo) está en conflicto (rivalidad) con el rechazo hacia Dios basado en la existencia del mal objetivo.

### *Hacer tan solo lo que surge de forma natural*

Si la homosexualidad es moralmente neutral, porque es natural, entonces

la adopción por parte de parejas del mismo sexo debe de ser algo malo, porque la paternidad no es algo natural en los homosexuales. El mismo principio gobierna ambas cuestiones. Si la naturaleza dicta la moralidad,<sup>4</sup> y la consecuencia natural para los homosexuales es no tener hijos, entonces no es nada natural —y, por tanto, es inmoral— que los homosexuales críen hijos.

La inseminación artificial de las lesbianas o las adopciones por parte de parejas del mismo sexo serían algo incorrecto según la lógica de su propio argumento. Es un caso de suicidio por Rivalidad entre hermanos.

## INFANTICIDIO

He dejado el suicidio por Infanticidio para el final, porque es el más difícil de entender. Empezaré con un ejemplo. Piensa por un momento en cómo este padre ingenuo acabó una carta dirigida a su hijo universitario: «Hijo, si no te llegara esta carta, te ruego me lo hagas saber y te enviaré otra. He hecho una copia».

Esto nos provoca la risa, por una razón. El hijo tendría que recibir primero la carta para poder pedir una copia, pero, en ese caso, no la necesitaría. Si no le llegara nunca el original, no podría pedir que fuera sustituida. Aquí está en juego una relación de dependencia cierta que se halla en el núcleo central del Infanticidio.

En ocasiones, una objeción (el «hijo») depende de una noción previa (el «padre») que debe estar en su sitio para que se pueda plantear el reto. Por ejemplo, afirmar «Las cuerdas vocales no existen» no es internamente contradictorio. Sin embargo, dada la necesidad de que sean las cuerdas vocales las que lo *afirmen*, pronunciar esa frase resulta en contradicción. El concepto padre (las cuerdas vocales) devora al hijo (la afirmación de que las cuerdas vocales no existen). Por eso a esta variante la llamo suicidio «por Infanticidio».

Si no se puede hacer una afirmación a menos que el concepto del padre del que depende sea verdad, aunque la aseveración lo niegue, por lo que el argumento comete un Infanticidio. El niño es destruido por aquello en lo que el padre se apoya.

*Los bolos y la maldad*

El ejemplo más contundente de Infanticidio que conozco está relacionado con el problema del mal. Consideramos una queja de los *relativistas* relacionada con el mal que se ve comprometida por la Rivalidad entre hermanos. Sin embargo, cuando los *objetivistas* argumentan que Dios no puede existir a causa del mal, su opinión fracasa de un modo distinto. Muere por Infanticidio.

---

Aunque parezca mentira, en lugar de ser un buen argumento en **contra** de Dios, estoy convencido de que el mal es una de las mejores pruebas a **favor** de Dios.

---

La primera pregunta a la que el ateo debe responder es: «¿Qué quieres decir con la palabra “mal”?». Tendrá el impulso de proporcionar *ejemplos* de males (asesinato, tortura, opresión, etc.). Sin embargo, esto es un error. Para empezar, ¿por qué cataloga estas cosas como «malas»? Primero se debe saber *qué* es el mal antes de poder indicar *ejemplos* de ello.

Quiero que por un momento pienses en los conceptos de «bueno» y «malo». ¿Cómo distingues, por ejemplo, entre un buen jugador de bolos y uno malo? A la hora de jugar a los bolos solo importa una cosa. La persona que logra derribar más bolos es la que gana. Lo que cuenta es la puntuación.

Distinguir entre mediocre y magistral en cualquier cosa exige una forma de sumar los puntos. Ha de haber un estándar de perfección por el cual se mida una actuación. En los bolos, ese estándar es 300, derribar todos los bolos en cada tirada (algunas personas lo han logrado). Si eres jugador de golf, un golpe por hoyo —hoyo en uno en cada *swing*— es la perfección en el golf (nadie lo ha conseguido jamás).

Observa que incluso cuando la perfección es inalcanzable (una puntuación de 18 en golf en un campo de 18 hoyos), sigue siendo necesario un sistema de puntuación para diferenciar entre la excelencia, la mediocridad y el fracaso más absoluto. Del mismo modo, los juicios morales exigen una

forma de llevar la cuenta para distinguir la virtud del vicio.

Anteriormente, en el [capítulo 1](#), observé que usamos el término «mal» cuando vemos que las cosas no son como se supone que deben ser. Tenemos un estándar en mente —una especie de sistema moral de puntuación— que nos permita reconocer las deficiencias morales. La razón por la que afirmamos que algunas cosas son malas es que entendemos que el resultado es bajo en la escala de bondad. De no haber ningún estándar, no podría existir el error. C. S. Lewis observa:

Mi argumento en contra de Dios era que el universo parecía tan injusto y cruel. ¿Pero cómo había yo adquirido esta idea de lo que era justo y lo que era injusto? Un hombre no dice que una línea está torcida a menos que tenga una idea de lo que es una línea recta.<sup>5</sup>

Este es precisamente el problema del ateo. Debe responder a estas preguntas: «¿De dónde procede el sistema de puntuación para permitirle a uno identificar el mal? ¿Dónde está el estándar trascendental del bien objetivo que hace que sea inteligible la noción del mal? ¿Las leyes morales son producto del azar? De ser así, ¿por qué obedecerlas? ¿Qué —o quién— establece cómo se supone que han de ser las cosas?».

Una norma moral es un mandamiento. Los mandamientos están presentes en la mente. El ético Richard Taylor explica: «El deber es algo que se debe [. . .] pero solo a alguna persona o personas se les puede deber algo. El deber no puede existir en aislamiento [. . .]. El concepto de obligación moral [es] ininteligible al margen de la idea de Dios. Las palabras permanecen, pero su significado ha desaparecido».<sup>6</sup>

No parece haber una buena forma de justificar un estándar trascendente del bien objetivo —las normas morales que violan aquellas personas que cometen el mal en cuestión— sin la existencia de un hacedor de normas morales trascendentes. En la película *The Quarrel*, Rabbi Hersh reta al secularista Chaim sobre esta misma idea:

Si no hay nada en el universo más alto que los seres humanos, entonces ¿qué es la moralidad? Bueno, es una cuestión de opinión. Me gusta la leche; te gusta la carne. A Hitler le gusta matar a personas; a mí me gusta salvarlas. ¿Quién tiene que afirmar qué es

mejor? ¿Empiezas a percibir el horror de esto? Si no hay un Señor del universo, ¿a quién le corresponde juzgar si Hitler hizo algo incorrecto? Si no hay Dios, las personas que mataron a tu esposa y a tus hijos no hicieron nada malo.<sup>7</sup>

Un Dios moralmente perfecto es el único estándar adecuado para el sistema de puntuación que haga que, en primer lugar, la existencia del mal tenga sentido. Dado que Dios debe existir para hacer que el mal sea inteligible, este no puede ser una prueba en contra de Dios. La queja incurre en Infanticidio.<sup>8</sup>

---

Irónicamente, el mal no prueba el ateísmo, sino todo lo contrario. Solo puede haber un problema de mal **si** Dios existe. Es un problema que solo el **teísta** puede suscitar, y no el **ateo**. Cuando el ateo verbaliza la preocupación, queda atrapado en un dilema suicida.<sup>9</sup>

---

Observa que esta dificultad es un poco diferente del problema de la Rivalidad entre hermanos que mencionamos antes con respecto al mal. En aquel caso se presentan *juntos* dos argumentos incompatibles: el primero es que el verdadero mal *no* existe, porque la moralidad es relativa; el segundo es que el mal *sí* existe, de modo que se cuestiona la existencia de Dios. Cuando alguien sostiene de forma simultánea que el mal existe y no existe, el conflicto es irreconciliable: rivalidad entre hermanos. Tiene que ser una cosa u otra.

Sin embargo, en el Infanticidio, la noción de moralidad (con su correspondiente concepto del mal) *descansa* sobre el fundamento previo de la existencia de Dios. Esta parece ser necesaria para que cualquier conversación sobre el mal sea coherente. Así, no se puede usar nunca para refutar a Dios,

porque sin él la objeción no tendría sentido.

## ¿Ateos morales?

Los cristianos que entienden que Dios es necesario para la moralidad suelen cometer un error. Concluyen, equivocadamente, que los ateos no pueden ser morales. Michael Shermer, editor ateo de la revista *Skeptic*, contraataca: «Fíjate en mí, soy ateo y soy moral».

Tanto la crítica como la respuesta se equivocan. La cuestión no es si el ateo puede *ser* moral, sino si puede *tener sentido de* la moralidad en un universo sin Dios. La gravedad sigue funcionando aun cuando las personas no tengan explicación de cómo lo hace.

La pregunta de «por qué funciona» es lo que los filósofos denominan problema fundamental. ¿Cuál es la base de la moralidad? ¿Sobre qué se afirma, por así decirlo? ¿Qué explicación justifica mejor un universo moral? ¿Qué cosmovisión le encuentra mejor sentido a la existencia del mal o del bien?

El ateísmo es un sistema reducido a lo físico que no tiene los recursos para explicar un universo cargado de cosas no físicas, como las obligaciones morales. Por cierto, la religión oriental tampoco puede hacerlo. Si la realidad es una ilusión, como sostiene el hinduismo clásico, entonces la distinción entre el bien y el mal no tiene sentido.

Alguien como el Dios judeocristiano debe existir con el fin de justificar de forma adecuada las leyes morales. El teísmo resuelve el problema fundamental de la moralidad. Esto explica cómo incluso un ateo como Michael Shermer es capaz de tener una conducta noble: sigue viviendo en el mundo de Dios.

## Más suicidio científico

Quiero volver a tocar un problema que surgió antes. En el [capítulo 8](#) mostré cómo la idea de que la ciencia es la única fuente de verdad fiable caía en lo que yo denominé Suicidio formal. Pero esta noción está doblemente muerta, porque también incurre en Infanticidio.

El término «cientificismo» (o cientismo) describe la opinión de que la ciencia es el único método fiable de conocer la verdad sobre el mundo. Por

consiguiente, «Todo lo externo a la ciencia es una cuestión de mera creencia y una opinión subjetiva —afirma J. P. Moreland—, acerca de las cuales es imposible una valoración racional».<sup>10</sup>

Así es como el científicismo se autodestruye. Imagina que quisiera recoger todo el conocimiento en una caja. Llamémosla «Caja de la verdad». Antes de que cualquier supuesta verdad pudiera ir a parar a la caja, primero debería pasar la prueba de la verdad científica (la afirmación del científicismo).

El problema es que tu proyecto de conocimiento no podría empezar jamás, porque es necesario que algunas verdades estén primero en la Caja de la verdad antes de que la ciencia misma pueda iniciar su análisis. Las verdades de la lógica y de las matemáticas deben estar en la caja, por ejemplo, junto con la verdad de la fiabilidad básica de nuestros sentidos. Ciertas verdades morales —como «Sé honesto al comunicar todos los datos»— deben estar en el interior de la caja. En realidad, todo el método científico debe estar en la caja antes de que el método mismo pueda ser utilizado para poner a prueba la veracidad de todo lo demás.

Ninguna de estas verdades puede establecerse por los métodos de la ciencia, porque esta no puede operar en un vacío de conocimiento. Ciertas verdades —conocidas por medios distintos a la ciencia— deben estar en su lugar antes de que la ciencia pueda empezar a poner a prueba las demás verdades. Dado que la noción del científicismo (el hijo) es incoherente con las presuposiciones que posibilitan la ciencia (el padre), el científicismo como visión global del conocimiento incurre en infanticidio.

## **LA META TÁCTICA DEL SUICIDIO**

Cuando uso alguna forma de táctica Suicidio tengo un objetivo específico en mente. Quiero mostrarle a la persona que existe una incoherencia fatal en sus creencias. Yo creo que ella podría corregir este problema si de verdad lo entendiera. Además, la contradicción sugiere que, en lo más profundo, no cree en realidad todo lo que ha afirmado.

Por ejemplo, cuando afirma «La verdad no existe», en realidad cree que existen algunas verdades, pero duda sobre otras (probablemente esa de la que estás hablando con ella). Cuando asevera «Está mal que impongas a otros tu

moralidad», es evidente que no piensa que esto siempre esté mal, sino solo algunas veces (probablemente en tu caso).

Creo que puedes ver cómo la táctica Suicidio no es un fin en sí misma, sino que se puede usar a modo de puente para cuestiones adicionales. ¿Qué tipo de prueba es el adecuado para proporcionarnos la confianza de que algo es verdad? ¿En qué circunstancias podríamos imponerle a otra persona nuestra moralidad de manera legítima? ¿Se aplican aquí esas circunstancias?

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Acabamos nuestro examen de la táctica Suicidio mediante la consideración de dos formas definitivas de autodestrucción en algunas opiniones: la Rivalidad entre hermanos y el Infanticidio.

En ocasiones, las objeciones vienen a pares, y son incoherentes entre sí. Como niños que se pelean, están en oposición, son hermanos entre los que hay rivalidad. Al contradecirse entre sí, ambas objeciones no podrían ser quejas legítimas a la vez. Al menos una puede eliminarse al señalar el conflicto.

La táctica Infanticidio es un poco más difícil de entender. A veces, una objeción (el «hijo») depende de una noción previa (el «padre») que debe estar en su lugar para que se pueda presentar el reto. Si no se puede hacer una afirmación a menos que el concepto del padre sobre el que depende sea verdad, pero la aseveración niega el concepto del padre, entonces el padre mata al hijo, y el argumento cae en Infanticidio.

Vimos cómo se aplica este tipo de Suicidio al problema del mal. Al ser necesaria la existencia de Dios para que la noción del mal sea inteligible, la existencia del mal no se puede usar como prueba de que Dios no existe. Demuestra justamente lo contrario. Expresado de un modo más sencillo, si el mal existe, entonces el bien también. Si el bien existe, entonces Dios existe. Irónicamente, la existencia del mal es una prueba de peso a *favor* de Dios y no en su *contra*.

## CAPÍTULO 10

### QUITAR EL TEJADO

SI los tomamos en serio, algunos puntos de vista no cometen en realidad Suicidio, sino que van contra sí mismos de un modo distinto. Cuando se llevan a cabo de forma sistemática, conducen a conclusiones inusuales y hasta absurdas.

Para comprender cómo funciona esto, podrías pensar en mapas y autopistas. Si estuvieras visitando Los Ángeles y quisieras desplazarte hasta Santa Bárbara por la costa, alguien podría dibujar un mapa que te guiara hasta tu destino. Sin embargo, si siguieras con esmero las instrucciones y tomaras la autopista que te ha sido sugerida, pero te encontraras en Riverside, camino del desierto, sabrías que había algo equivocado en el itinerario que te indicaron.

De manera similar, las cosmovisiones son como los mapas. Son la idea de alguien respecto a cómo es el mundo. Las ideas individuales que conforman una cosmovisión son como las autopistas que llevan a destinos diferentes. Si usas el mapa, pero llegas a un destino extraño, deduces que o parte del mapa es inexacto (la parte de la autopista por la que vas conduciendo) o el mapa mismo no es el de esa región.

Entiendo que esta última opción no es verosímil cuando estás hablando de mapas reales. Dudo que intentarías orientarte en Nueva York usando un mapa de Chicago. Sin embargo, este tipo de cosas ocurre todo el tiempo en lo que respecta a las cosmovisiones. A veces, los caminos están equivocados en mapas que, de otro modo, serían los de una buena cosmovisión. Otras veces, los mapas de la cosmovisión son por completo inadecuados para el terreno real.

Mantén esta ilustración en tu mente mientras analizamos nuestra siguiente

táctica. Es un método que te ayuda a determinar la precisión del mapa de la realidad de alguien —de su cosmovisión—, mediante la observación de hacia dónde lo lleva el itinerario del mapa.

---

Si ayudas a alguien a ver de antemano que el itinerario que su mapa recomienda lo llevará realmente a un acantilado, podría considerar cambiar de rumbo. Podría incluso descubrir que está usando un mapa de cosmovisión por completo erróneo, y cambiarlo por otro más fiable.

---

## SOMETER A PRUEBA

La táctica de quitar el tejado la aprendí de Francis Schaeffer. En sí es sencilla. En primer lugar, adopta el punto de vista de la otra persona por el bien del argumento. A continuación, somete su idea a una prueba. Intenta determinar dónde acabarás si sigues sus instrucciones al pie de la letra. Si llegas a un destino extraño, señálalo e invita a la persona a reconsiderar su punto de partida.

En ocasiones, cuando insistes en una idea hasta sus consecuencias lógicas, el resultado es contrario al sentido común o absurdo. Si te tomas en serio una opinión, la aplicas sistemáticamente y te conduce al desastre, estás en el camino equivocado. Debe de haber algo erróneo con tu punto de partida si ese es el lugar donde acabas.

Esta táctica manifiesta que ciertos argumentos exceden en su ambición probatoria. Obligan a preguntarse si de verdad se puede vivir con la clase de mundo que están confirmando. Aquellos que son intelectualmente sinceros pensarán dos veces el aceptar una opinión que, en última instancia, conduce a la irracionalidad, la incoherencia y el absurdo. Es un precio demasiado alto.

Quitar el tejado también se conoce como reducción al absurdo (o sencillamente reducción). Procede del latín *reductio ad absurdum*, que

significa reducir una idea a su conclusión o consecuencia absurda.

## POR QUÉ FUNCIONAN LAS REDUCCIONES

En mis primeros años como cristiano leí la obra de Francis Schaeffer *The God Who Is There* [El Dios que está ahí]. Schaeffer argumenta que los cristianos tienen un poderoso aliado en la guerra de ideas: la realidad. Cada vez que alguien intenta negar la verdad, la realidad lo traiciona en última instancia. Como señala Schaeffer, «Independientemente de qué sistema tenga el hombre, tiene que vivir en el mundo de Dios».<sup>1</sup>

El hecho es que la humanidad está hecha a imagen de Dios y debe vivir en el mundo que él creó. Aunque la cultura cambie, la naturaleza humana sigue siendo la misma. Las ideas cambian, pero la realidad suprema, no.

---

Cada persona que rechaza la verdad de «el Dios que está ahí» queda atrapada entre la forma en que **afirma** que es el mundo y la forma en que el mundo es **en realidad**.

---

Esta disonancia, que Schaeffer denominó «punto de tensión», es lo que hace que «Quitar el tejado» sea tan eficaz. Cualquier persona que niegue la verdad del mundo de Dios vive en contradicción. A primera vista afirma una cosa, aunque en lo profundo de sí mismo cree otra, porque conoce la verdad. Protegerse de considerar las consecuencias de este conflicto erige de manera subconsciente una defensa, una cubierta de engaño, un «techo». Expresado de un modo más simple, está en una negación. Nuestra tarea consiste en eliminar ese techo, exponer el fraude y despojarlo de su falsa sensación de seguridad. En palabras de Schaeffer:

Toda persona ha construido un techo sobre su cabeza para protegerse en el punto de tensión [. . .]. El cristiano debe retirar amorosamente el

escudo [el techo], y permitir que la verdad del mundo externo y de lo que el hombre es lo golpee. Una vez retirado el techo, cada hombre debe comparecer desnudo y herido ante la verdad de lo que es [. . .]. Debe llegar a saber que su techo es una falsa protección de la tormenta de aquello que es.<sup>2</sup>

Sean cuales sean nuestros impulsos ideológicos, en lo profundo de nuestro interior hay un realista racional. Aquellos que no son realistas están muertos, internos en una institución o durmiendo entre cajas de cartón bajo la autopista.

Saberlo nos proporciona una ventaja tremenda. La clave para tratar con el relativismo moral, por ejemplo, consiste en entender que, a pesar de las afirmaciones inflexibles, nadie lo cree en realidad, y por una buena razón: si empiezas con el relativismo, la realidad no tiene sentido.

Es significativo que quienes quieren practicar el relativismo nunca desean que este se use *con ellos*. Por ejemplo, Schaeffer habla de un encuentro con un estudiante hindú en Cambridge, que se había dedicado a condenar el cristianismo con energía.

«¿No tengo razón cuando afirmo —preguntó Schaeffer— que, basándonos en tu sistema, la crueldad y la no crueldad son en última instancia lo mismo, que no hay diferencia intrínseca entre ellas?». El hindú asintió. Para alarma suya, un estudiante que entendió las implicaciones de esta opinión agarró una cafetera de agua hirviendo y la mantuvo sobre la cabeza del hindú, repitiendo: «No hay diferencia entre la crueldad y la no crueldad».<sup>3</sup> El hindú se dio la vuelta y se marchó.

Cuando impartí una conferencia sobre el relativismo en la Universidad de California en Berkeley, formulé una pregunta que suelo plantear en las universidades laicas: «¿Por qué todos nos *sentimos* culpables?».

«Tal vez la culpa —sugerí— sea tan solo una construcción cultural. Imagino que es posible. Sin embargo, existe otra posibilidad. Tal vez te sientas culpable. . . porque *eres* culpable».

He formulado esta pregunta incontables veces en los campus. Nadie me ha interpelado después para indicarme que estaba equivocado, que *no* se sentían culpables. No podían. Lo sabían muy bien. Esto hacía que mi última frase tuviera mucha más fuerza. «La respuesta a la culpa no es la negación —afirmé—. La respuesta a la culpa es el perdón. Y ahí es donde entra Jesús».

Mi pregunta en Berkeley era una aplicación directa del profundo conocimiento de Schaeffer. Empezamos con la verdad del mundo, tal como la persona ya la conoce. A continuación, ofrecemos una explicación que se identifica con sus intuiciones más profundas y que da sentido a la realidad con la que se encuentra cada día.

Comenzamos con la culpa, a continuación volvemos a razonar hasta llegar a la moralidad y al legislador moral. Principiamos por las pruebas del diseño, luego volvemos a razonar hasta llegar al diseñador. Empezamos por el mérito personal y la relevancia, y nos remontamos en nuestro razonamiento hasta la fuente de todo significado. Comenzamos por la realidad, y después razonamos en retrospectiva hasta una causa que nos parece más sensata respecto a lo que las personas ya conocen como verdadero.

En un sentido muy real, cada persona que niega a Dios está viviendo de un capital prestado. Disfruta vivir como si el mundo estuviera lleno de moralidad, significado, orden y belleza, aunque niega al Dios cuya existencia hace que tales cosas sean posibles.

---

Cuando empiezas con el teísmo —«En el principio, Dios»—, estos destinos tienen perfecto sentido. Sin embargo, cuando empiezas con el materialismo —«En el principio, las partículas»—, ese itinerario te lleva por un precipicio de absurdo y desesperación.

---

## **QUITAR EL TEJADO PASO A PASO**

Quitar el tejado no es complicado si sigues estos tres pasos. En primer lugar, reduce el punto de vista de la persona a su argumento, su aseveración, su principio o su norma moral básica. Esto podría requerir un momento de reflexión. Pregúntate cuál es la afirmación *específica* de la persona. En este punto resulta útil el primer paso de Colombo. Establece la idea con claridad

(escribela si fuera necesario). Si es parte de una conversación, compruébalo con la persona para asegurarte de haberlo entendido bien. Podrías decir: «Permíteme ver si te he entendido correctamente», y a continuación repite la idea con tanta claridad como puedas.

En segundo lugar, somete mentalmente la idea a una «prueba» para ver adónde conduce. Pregunta: «Si sigo este principio de forma sistemática, ¿qué implicaciones tendrá para las demás cuestiones? ¿Producirá una verdad que parecerá errónea o ilógica? ¿Resultará de ello alguna consecuencia absurda?». La respuesta a estas preguntas suele producirse más tarde, después de que hayas pensado un poco más en el asunto.

En tercer lugar, si encuentras un problema, señálalo. Invita a la otra persona a considerar las implicaciones de su opinión y el fin absurdo al que dirige. Muéstrale que, si aplica su opinión de forma sistemática, llevará a un destino que parecerá poco razonable. Por tanto, algo de su opinión original necesita una modificación.

Por ejemplo, la madre Teresa apeló en una ocasión al gobernador de California para que detuviera la ejecución de Robert Alton Harris, quien había cometido un doble asesinato. Su razonamiento: dado que «Jesús perdonaría», el gobernador debería perdonar.

Este argumento se excede en su ambición probatoria, como demuestra nuestra táctica. Cuando se aplica de forma sistemática, se convierte en la razón para renunciar al castigo por cualquier crimen, porque siempre se podría argumentar que «Jesús perdonaría». Vaciar todas las prisiones no parece ser lo que Jesús tenía en mente, porque resultaría en un gran perjuicio. La pena capital podría ser un error por otras razones, pero no por esta. A continuación, el análisis:

**Afirmación:** Si Jesús habría perdonado a los reos de pena capital, entonces está mal ejecutarlos.

**Quitar el tejado:** Basándose en este razonamiento, sería incorrecto que el gobierno castigara a *cualquier* criminal, porque uno siempre podría alegar: «Jesús perdonaría». Esto parece absurdo, sobre todo cuando las Escrituras declaran que es misión del gobierno castigar a los malhechores, no perdonarlos.<sup>4</sup>

**Por consiguiente:** Aun cuando *Jesús* podría perdonar a los asesinos,

esto no significa que esté mal que el *gobierno* los castigue.

Aquí tienes otro ejemplo. Por regla general, los conservadores de este país creen que está mal que el gobierno respalde las relaciones de un mismo sexo concediéndoles licencias matrimoniales. Una réplica común es: «Es lo mismo que alegaban las personas respecto al matrimonio interracial». La suposición de esta observación es que, dado que entonces estaban equivocadas, ahora también.

Para Quitar el tejado, pregunta primero cuál es el argumento central. En este caso es un tanto truculento, pero creo que esto lo resume: estábamos equivocados en el pasado respecto a una cuestión (el matrimonio interracial); por tanto, estamos equivocados en el presente en otro asunto distinto (matrimonio del mismo sexo). El diálogo siguiente demuestra lo absurda que es esta lógica:

—No creo que el gobierno deba respaldar las uniones de un mismo sexo.

—¿Sabes? Esto mismo se comentó respecto al matrimonio interracial. Se equivocaron entonces, y tú también estás en un error ahora. El matrimonio entre personas de un mismo sexo es correcto.

—¿Entonces crees que el gobierno debería *aprobar* las uniones homosexuales?

—Por supuesto.

—Pero también se dijo que el gobierno debería aprobar la *esclavitud*. Estaban en un error entonces, y tú lo estás ahora. El matrimonio entre personas de un mismo sexo está mal.

Este es el desglose:

**Afirmación:** Argumento: dado que las personas se equivocaron en un asunto en el pasado, ahora, en el presente, también se equivocan respecto a una cuestión distinta.

**Quitar el tejado:** dado que el gobierno se equivocó al respaldar la esclavitud en el pasado, también erraría al apoyar el matrimonio entre personas de un mismo sexo en el presente. Esto es absurdo, porque el mismo tipo de razonamiento produce resultados contradictorios: el

matrimonio entre personas de un mismo sexo está mal, y el matrimonio entre personas de un mismo sexo está bien (ver más arriba).

**Por tanto:** No es racional argumentar que solo porque las personas se equivocaran en el pasado respecto al matrimonio interracial estén ahora en un error en cuanto al matrimonio entre personas de un mismo sexo.

La única forma de salir de este problema es mostrar una similitud entre el matrimonio interracial y el matrimonio entre personas de un mismo sexo que sea relevante para la cuestión de que el gobierno lo respalde. No existe ninguna.

Jesús usó la táctica Quitar el tejado, en una discusión con los fariseos. Obsérvese cómo redujo el razonamiento de los fariseos a su conclusión lógica y absurda:

Mas los fariseos, al oírlo, decían: Este no echa fuera los demonios sino por Beelzebú, príncipe de los demonios. Sabiendo Jesús los pensamientos de ellos, les dijo: Todo reino dividido contra sí mismo, es assolado, y toda ciudad o casa dividida contra sí misma, no permanecerá. Y si Satanás echa fuera a Satanás, contra sí mismo está dividido; ¿cómo, pues, permanecerá su reino? [. . .]. Pero si yo por el Espíritu de Dios echo fuera los demonios, ciertamente ha llegado a vosotros el reino de Dios. (Mateo 12.24-26, 28)

Así se desarrolla la táctica:

**Afirmación:** Jesús expulsa demonios por el poder de Satanás.

**Quitar el tejado:** si Satanás es la fuente del poder de Jesús, entonces Satanás está expulsando a Satanás, destruyendo su propio reino. Esto es absurdo.

**Por tanto:** el poder de Jesús no debe de proceder de Satanás, sino de Dios, quien se opone a Satanás. Por tanto, los que se oponen a Jesús no se están oponiendo a Satanás, sino a Dios.

Cada uno de los puntos que tienes a continuación aborda un reto común y

usa la eliminación del techo. Observa que se pueden utilizar muchas formas de esta técnica. Es flexible, porque las personas sostienen con frecuencia creencias que conducen a consecuencias absurdas.

## ¿NACIDOS MALOS?

Últimamente resulta común justificar la «orientación» sexual propia mediante la apelación a la naturaleza. Algunos creen que la afirmación «Nací así» es lo único necesario para detener la crítica moral de la homosexualidad. Sin embargo, ¿por qué escoger este enfoque? ¿Por qué pensar que el estado de la naturaleza es una guía adecuada para la moralidad?

El argumento básico puede resumirse de esta forma: cualquier cosa que sea natural también es moral; la homosexualidad es natural (prosigue la afirmación); por tanto, la homosexualidad es moral. ¿Qué sucede cuando seguimos por ese camino?

En una ocasión le pregunté a un oyente que llamó a la radio y que se sirvió de este razonamiento si esta misma lógica serviría para justificar la homofobia. Si los científicos aislaran el gen homófobo, ¿sería aceptable la violencia hacia los homosexuales? Difícilmente. Si de verdad existiera un gen homófobo, la respuesta correcta sería luchar contra su influencia y no rendirse a ella.

El filósofo del siglo XVII, Thomas Hobbes, observó con acierto que la vida en un estado no regulado de la naturaleza es «solitaria, pobre, desagradable, animal y breve». La moral nos protege de la brutalidad de vivir en un mundo en el que las personas actúan llevadas por sus impulsos. Los *animales* siempre hacen lo que les nace de forma natural.

Dado que vivir según la naturaleza resultaría en toda clase de barbarie, ¿cómo puede tener sentido invocar el estado natural de las cosas para justificar algo? La diferencia entre hacer lo que surge de manera natural y la moderación basada en los principios se denomina civilización. La moral que hace frente a las inclinaciones naturales propias en lugar de aprobarlas es nuestro único refugio frente a una vida «solitaria, pobre, desagradable, animal y breve».

Así se ve la reducción:

**Afirmación:** cualquier tendencia o conducta «natural» es moralmente aceptable.

**Quitar el tejado:** si la homofobia surge en alguien de manera natural, debe de estar bien. Esto es evidentemente erróneo.

**Por tanto:** solo porque un impulso sea natural no significa que sea moral. La homosexualidad no puede justificarse de este modo.

## PUNTO A FAVOR PARA DIOS

Se cuenta la historia de un profesor de Filosofía ateo, que realizaba un truco de magia cada trimestre para convencer a sus estudiantes de que no hay Dios.<sup>5</sup> «Cualquiera que crea en Dios es un necio —afirmaba—. Si Dios existiera, podría detener este trocito de tiza para que no golpeará el suelo y se rompiera. Una tarea tan sencilla para demostrar que es Dios y, sin embargo, no puede realizarla». A continuación, el profesor dejaba caer la tiza y observaba cómo se hacía pedazos contra el suelo del aula.

Si te encuentras con alguien que intente hacer este estúpido truco, quita el tejado. Aplica la lógica del profesor a *tu propia existencia*. Indícales a los espectadores que demostrarás que *tú* no existes.

Haz que alguien tome un trozo de tiza y la sostenga sobre la palma de tu mano extendida. Explícales que si existieras realmente serías capaz de realizar la sencilla tarea de atrapar la tiza. Cuando él la suelte, déjala caer al suelo y que se rompa. A continuación, anuncia: «Imagino que esto demuestra que no existo. Si creéis en mí, sois unos necios».

Es evidente que este truco de la tiza no te dice nada sobre Dios. Lo único que puede demostrar es que, si Dios existe, no es un animal de circo al que se puede provocar para que salte a través de aros y así satisfacer el capricho de gente necia.

## TRAE A COLACIÓN AL BEBÉ

Casi cualquier argumento a favor del aborto podría justificar de igual manera el asesinato de los recién nacidos si se fuerza hasta su conclusión lógica. Si es aceptable quitarle la vida a un ser humano inocente de un lado

del canal de parto, ¿por qué prohibirlo del otro? Un viaje de quince centímetros no puede transformar milagrosamente «una masa de tejido no humano» en un valioso ser humano.<sup>6</sup>

Cuando alguien justifica el aborto con la excusa de que «las mujeres tienen derecho a escoger», tú usa una versión de Quitar el tejado llamada «Traer a colación al bebé». Pregunta si una mujer debería tener derecho a matar a su hijo de un año, por la misma razón.<sup>7</sup> Dado que ambos son seres humanos, la misma norma moral debería aplicarse a cada uno. La lógica de la elección, de la privacidad y de los derechos corporales personales pone en peligro a los recién nacidos, y no solo a los nonatos.

En la Universidad de Nuevo México, un estudiante afirmó que deberíamos abortar cuando existe el riesgo de maltrato infantil futuro. Con razón, el orador Steve Wagner «trajo a colación al bebé» en respuesta. «¿Deberíamos también matar a los niños de dos años para salvarlos del maltrato infantil futuro?».

«No había pensado en eso», respondió el estudiante. Y esa es la cuestión. Las personas no piensan en la implicación lógica de sus ideas. Nos compete a nosotros ayudarles a ver sus errores.

## **CONTROL DEL CLIMA**

Existe un clamor contra los cristianos con la acusación de que, al moralizar sobre la homosexualidad, fomentan un clima de odio. La frase elegida es «menos que». Al afirmar que la homosexualidad está mal, los cristianos degradan a los homosexuales a un estatus de «menos que», y los convierten en objeto de burla, de odio y de maltrato físico.

El defecto de esta lógica se manifiesta cuando eliminas el techo. En Los Ángeles, el presentador de la tertulia de la KABC, Al Rantel —homosexual también—, observó que esta clase de pensamiento haría responsables a Alcohólicos Anónimos cada vez que alguien golpea a un borracho en un callejón. Sencillamente no significa que la condenación moral de la homosexualidad aliente la homofobia.

Semejante táctica es igualmente peligrosa para quienes la usan. Si la moralización provoca el odio, y este conduce a la violencia, ¿son también culpables de incitación al odio quienes demonizan a los cristianos por

condenar la homosexualidad? La táctica de Quitar el tejado demuestra con claridad que este tipo de ataque es realmente cuestión de política y no de principios.

## «FE» FRENTE A «HECHOS»

Algunas personas creen que los hechos y el conocimiento hacen que la fe sea imposible.

El razonamiento es el siguiente. Hebreos 11.6 afirma que sin fe es imposible agradar a Dios. La fe es creer aquello que no conocemos. La fe y el conocimiento se encuentran, pues, en extremos opuestos. Cuantos más hechos tengamos, menos espacio quedará para la fe. Se complace más a Dios, pues, cuando nos aferramos con fe a nuestras convicciones a pesar de las pruebas contra ellas.

Si esta es tu opinión de la fe, seguir este camino te conducirá a la cuneta espiritual. En primer lugar, la apologética —que presenta pruebas en defensa de la verdad— sería un error. Esto es bíblicamente absurdo. Pedro afirma que deberíamos estar siempre preparados para hacer una *apología*, una defensa, de nuestra esperanza (1 P 3.15), y Jesús y los apóstoles presentaban pruebas con regularidad.

En segundo lugar, si el conocimiento y la fe son inversamente proporcionales (es decir, a medida que decrece el conocimiento aumenta la fe), cuantas más pruebas encontremos *contra* el cristianismo, mejor. Nuestro conocimiento encogería hasta quedar en nada, y proporcionaría una amplia oportunidad para la abundancia de la fe ciega. De hecho, afirmar algo que uno sabe que es falso sería la mayor virtud, si adoptaras esta opinión. Dios estaría más complacido con aquellos que tuvieran razones sobradas para saber que la resurrección no sucedió jamás, por ejemplo, y aun así creyeran en ella.

El apóstol Pablo calificó, sin embargo, a esas personas así:

Y si Cristo no resucitó [. . .] vana es también vuestra fe [. . .] aún estáis en vuestros pecados. Entonces también los que durmieron en Cristo perecieron. Si en esta vida solamente esperamos en Cristo, somos los más dignos de conmiseración de todos los hombres. (1

Corintios 15.14, 17-19)

Según Pablo, si creemos lo contrario a los hechos, creemos en vano. No somos héroes que han de ser alabados, sino necios dignos de conmiseración.

¿Qué había salido mal aquí? El problema se halla en la premisa: «La fe es creer las cosas que no conocemos». Este no es el concepto bíblico de la fe. La fe y el conocimiento no son cosas opuestas en las Escrituras, son compañeras. Lo contrario a la fe no son los hechos, sino la incredulidad. Lo opuesto al conocimiento es la ignorancia, que no se considera virtud en el cristianismo.

## **¿DÍA DE LA TIERRA PARA EVOLUCIONISTAS?**

¿Soy yo el único que ve una contradicción implícita en las celebraciones anuales del Día de la Tierra? La inmensa mayoría de partidarios de tales fiestas son darwinistas que creen que los seres humanos tienen la obligación de proteger el medio ambiente. No obstante, si se comienza por una cosmovisión naturalista, ¿por qué debería nadie preocuparse?

Durante millones de años, la Madre Naturaleza ha venido vomitando humos nocivos y gases venenosos a la atmósfera de la Tierra, y ha sembrado el paisaje de cenizas y lava. En realidad, la condición más «natural» del universo es la muerte. Hasta donde sabemos, la Tierra es una absoluta excepción. Por todas las demás partes reina la muerte.

Distintas especies se han ido extinguiendo a ritmo constante desde el comienzo de los tiempos, los fuertes han suplantado a los débiles. ¿Por qué no iban a hacerlo? Todos están en una lucha por la supervivencia, en un baile de destrucción que alimenta el proceso evolutivo. Que gane el mejor. Esa es la lógica del naturalismo. Aun así, el sentido de la obligación de administrar la Tierra es fuerte. ¿Por qué?

La motivación moral para el Día de la Tierra sencillamente no resulta del darwinismo. Sin embargo, tiene todo el sentido si Dios le encomienda al hombre la mayordomía sobre la Tierra. Quitar el tejado —siguiendo una idea hasta su conclusión lógica— muestra que el Día de la Tierra tiene sentido para los teístas, pero no para los darwinistas.

Esta es una variación de la misma idea. Si no hay Dios y hemos evolucionado por azar, no existe una diferencia fundamental entre los

animales y los seres humanos. Sin embargo, permitimos que un agricultor divida su rebaño de vacas entre fuertes y débiles, aunque nos sentimos horrorizados cuando Hitler les hizo lo mismo a los judíos. ¿Por qué lo primero es correcto y lo segundo está mal, partiendo de la perspectiva darwinista?

## «PROELECCIÓN CON MATICES»

La postura de la proelección modificada es la ambigüedad favorita de los políticos: «Personalmente, estoy en contra del aborto, pero no creo en la imposición de mi opinión a los demás».

En una ocasión debatí con un hombre que me ofreció este sinsentido en una conferencia. Le formulé la pregunta que suelo hacer cuando me encuentro con una noción así: «¿Por qué está *usted* personalmente contra el aborto?».

Respondió con la frase que me suelen dar casi siempre: «Creo que el aborto mata a un bebé —afirmó—, pero esta solo es mi propia opinión personal».

«A ver si lo entiendo —respondí—. Usted está convencido de que el aborto mata a un niño inocente, pero piensa que la ley debería permitir que las mujeres le hicieran eso a sus propios bebés. ¿Lo he comprendido bien?».

Objetó a mi forma de expresarlo, pero, cuando le pregunté qué parte de su opinión yo había malentendido, guardó silencio. Yo no me había equivocado. Esa *era* su opinión.

---

La lógica de la postura proelección con matices se reduce a «Creo que está mal matar a mis propios hijos, pero no creo que debería impedir que otras personas mataran a los suyos».

---

## SOLO TU INTERPRETACIÓN

La réplica elusiva «Esa no es más que tu interpretación» cuando explicas una idea bíblica suele ser vulnerable a la táctica de Quitar el tejado. Usa la primera pregunta Colombo («¿Qué quieres exactamente con eso?») para descubrir si la persona cree que todas las interpretaciones son igualmente válidas y la tuya es una más en una línea infinita de alternativas.

Si sospechas que esta es su opinión, quítale el tejado. Trata sus *propias* palabras como algo que es totalmente maleable. Señálale, por ejemplo, que lamentas oír que cree que todos los judíos y los homosexuales deberían ser ejecutados. Cuando se quede boquiabierto, dile que esa es *tu* interpretación de lo que él ha dicho. ¿Tiene algún problema con esto?

Pero no le dejes colgado. Aclara tu idea: algunas interpretaciones *son* mejores que otras. Si la persona con la que estás hablando cree que has distorsionado las Escrituras, invítale a mostrarte el error y no despedirte con esa débil respuesta.

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Quitar el tejado es una técnica diseñada para mostrar que algunas opiniones se exceden en su ambición probatoria. Si se toma en serio, conducen a resultados contrarios al sentido común y hasta absurdos. Otro nombre para esta táctica es *reductio ad absurdum*.

Esta táctica consta de tres pasos. En primer lugar, reducimos el punto de vista a su argumento básico, su afirmación, su principio o su premisa. En segundo lugar, sometemos la idea a «examen» para ver si resulta alguna consecuencia absurda cuando aplicamos de manera sistemática la lógica de esa opinión. En tercer lugar, invitamos a la persona a considerar las implicaciones inusuales de su criterio y la verdad que resulta de la reducción.

Quitar el tejado funciona porque los seres humanos están hechos a imagen de Dios y deben vivir en el mundo que Dios creó. Cualquier persona que niegue este hecho vive en tensión entre la forma en que *dice* que es el mundo y cómo es *en realidad*. Para protegerse de su contradicción, la humanidad ha erigido un autoengaño —o «tejado»— para escudarse ante las implicaciones lógicas de sus creencias. Con nuestra táctica intentamos quitar ese tejado para dejar a la persona sin ese falso sentido de seguridad, para luego mostrarle la verdad.

## CAPÍTULO 11

### APISONADORA

MUY pocos son los que admiten pronto que sus creencias son erróneas. Algunos oponen verdadera resistencia incluso cuando tus ideas son razonables y tus modales, atentos. ¿Te has preguntado alguna vez por qué hacen eso? ¿Por qué ignoran los buenos argumentos?

Creo que existen cuatro razones distintas para la resistencia, y me gustaría explicar cuáles son. A continuación, te proporcionaré un plan paso a paso para tratar con ese adicto a la interrupción tan confiado, dominante y abrumador al que llamo «apisonadora».

### CUANDO LOS ARGUMENTOS NO FUNCIONAN

En el [capítulo 2](#) hablé de la importancia de las argumentaciones: no las riñas enojadas ni las estúpidas disputas, sino los puntos de vista reforzados con razones. Jesús los usó. Pablo los usó. Pedro los usó. Nosotros deberíamos usarlos también.

Cuando los argumentos se presentan bien, honran a Dios. Sin embargo, los argumentos tienen límites; no siempre funcionan. Cuando esto sucede, algunas personas sienten la tentación de pensar que los argumentos mismos son inútiles.

Esto es un error. Si estás buscando esa línea perfecta de la lógica capaz de subyugar cualquier objeción, estás perdiendo el tiempo. No existe magia ni remedio infalible, ni hábil giro de pensamiento o frase que garanticen un cambio de convicciones en el otro.

Sí, las *razones lógicas* pueden ser una barrera para la creencia. El mensaje cristiano sencillamente no tiene sentido para todo el mundo, o suscita

preguntas o ejemplos contrarios que hacen que para algunos sea difícil siquiera considerar el cristianismo, a menos que se aborden antes esas cuestiones.

Sin embargo, a la hora de persuadir, las invocaciones a la razón suelen fracasar por otras razones. Hay al menos tres cuestiones adicionales que pueden obligar a tu interlocutor a ignorar tu idea. No tienen nada que ver con un pensamiento claro, aun cuando las objeciones que se basan en la razón son las primeras en aflorar. Si tu respuesta concienzuda no tiene impacto, no se admite —o, peor aún, ni siquiera parece haberse notado—, tal vez sea porque una de estas razones acecha en las sombras.

En primer lugar, las personas tienen *razones emocionales* para resistir. Muchos han tenido experiencias molestas con los cristianos o con iglesias abusivas. Otros entienden que aceptar el cristianismo sería admitir que los apreciados seres queridos ya muertos entraron a la eternidad sin el perdón y con un destino de oscuridad, desesperación y sufrimiento eternos. Desde el punto de vista emocional, esto es algo que la persona sencillamente no puede soportar.

Otros saben que se enfrentarían al rechazo de la familia y de los amigos, o que tal vez sufrirían pérdida económica, daño físico o incluso la muerte si consideraran a Cristo. Estos poderosos elementos disuasivos pueden hacer que el argumento más contundente parezca flojo y poco atractivo.

En segundo lugar, algunos pierden a causa del *prejuicio*. Sus mentes ya están fijadas. Tienen prejuicios respecto a tu opinión incluso antes de escuchar tus razones. Les interesa defender su posición atrincherada, y no considerar otras opciones.

Las influencias culturales son muy poderosas aquí. La resistencia basada en el prejuicio se da tanto en lo que concierne a las creencias religiosas como a las no religiosas que se afirman con pasión religiosa (como el naturalismo). Con frecuencia, los cristianos defienden sus propias peculiaridades denominacionales de una forma sesgada. Vamos adelante con anteojeas, parloteando de forma incesante sin pensar en ningún momento en los méritos de la otra parte.

Finamente, algunos individuos son meros testarudos. Su verdadera razón para la resistencia no es más elegante ni sofisticada que la simple *rebeldía*. Jesús afirmó que a las personas les gusta la oscuridad más que la luz porque sus hechos son malos (Jn 3.19). De modo que persisten en su motín y libran

contra Dios su batalla imposible de ganar, hasta su último suspiro.

Como puedes ver, tú y yo tenemos un control muy limitado sobre cómo nos responden las demás personas. Eso está en las manos de Dios. Podemos eliminar parte de lo negativo o disipar alguna niebla, y deberíamos intentar hacer ambas cosas. Sin embargo, al fin y al cabo, una persona que está arraigada en la rebelión contra Dios es algo que solo puede resolverse mediante una solución sobrenatural.

Cuando alguien está en enérgico desacuerdo contigo, no esperes que se rinda con rapidez. Cambiar de creencias no es fácil, sobre todo cuando hay mucho en juego. Por lo general, suele ser un lento proceso que alguien admita estar equivocado sobre algo importante.

En ocasiones, el impulso de la persona a resistirse es tan fuerte que llegará a ser verbalmente agresiva. Necesitas un plan que te ayude a mantener el control en las conversaciones con esas personas que tienen una personalidad controladora y malas maneras. Esta táctica es una maniobra defensiva a la que yo llamo «la apisonadora».

## **LA APISONADORA**

De vez en cuando te encontrarás con personas que intentarán dominarte. No te abrumen con hechos ni argumentos. Más bien te avasallan con la fuerza de su personalidad. Sus retos llegan con rapidez, uno tras otro, y te impiden recomponerte y proporcionar una respuesta meditada.<sup>1</sup> Si esta descripción te suena familiar, es que has sido arrollado por una apisonadora. Los hombres suelen ser, con frecuencia, culpables de actuar así, sobre todo cuando hablan con las mujeres, pero ellas también pueden ser agresivas.

Las apisonadoras poseen una característica definida. Interrumpen constantemente. Tan pronto como empiezas a responder, oyen algo que no les gusta en tu explicación, interrumpen y apilan otro desafío sobre el anterior. Si intentas descender por la nueva senda, te interrumpen de nuevo, disparan preguntas, cambian de tema, aunque en realidad nunca prestan atención a nada de lo que digas. Te encuentras constantemente fuera de equilibrio y a la defensiva.

Aunque existen apisonadoras benévolas —exageradamente nerviosas, pero no hostiles—, la mayoría son insinceras. A las apisonadoras no suelen

interesarles las respuestas. Solo les interesa ganar por medio de la intimidación. Les resulta más fácil formular las preguntas difíciles que escuchar una respuesta que es más que un sonido superficial de diez segundos.

Al ser tan agresivas las apisonadoras, tienes que manejarlas de forma agresiva, aunque no hay necesidad de ser grosero. Algunos necesitarán un poco de valor y fortaleza interior para enfrentarse, en primer lugar, a semejante auténtica mole. Sin embargo, una vez aprendas los tres pasos siguientes para detener a una apisonadora, descubrirás que volver a ponerse al volante es más fácil de lo que piensas.

### *Primer paso: deténla*

El primer paso a la hora de tratar con una apisonadora es un paso apacible. Aunque puedas sentir que te molesta más de lo que puedes soportar, no respondas de igual manera, lo que garantizaría una colisión frontal. Tampoco te des por vencido. «Una vez que tu oponente te haya intimidado y lo sepa, estarás perdido», afirma William Dembski, veterano de muchos enfrentamientos con interlocutores hostiles al diseño inteligente.<sup>2</sup>

En su lugar, tu primer movimiento debería ser una cordial petición de cortesía. Detén la intrusión dejando momentáneamente la explicación en «pausa». A continuación, consigue por el momento el permiso para seguir con tu idea sin ser interrumpido. Usa un poco de lenguaje corporal si lo necesitas, alza tu mano un poco para dar énfasis.

Requiere más tiempo describirlo que hacerlo. Sencillamente alza tu mano e indica suavemente: «No he acabado aún», y después prosigue. Con frecuencia, con esto bastará para restaurar el orden de la conversación.

Si la apisonadora es especialmente agresiva, mantén la calma y espera una abertura. NO intentes hablar por encima de él antes de que empiece a colaborar. Cuando consigas una pausa, no temas pedir el tiempo adecuado. Negocia con rapidez un acuerdo informal. Pídele que *te* dé algo —paciencia y cortesía— para que puedas darle algo a cambio: una respuesta. Aquí tienes algunas variaciones:

- «¿Le importa si me tomo unos momentos para responder a su pregunta, antes de formular otra? Le daré la oportunidad de responder cuando

acabe. ¿Le parece bien?».

- «Esta no es una cuestión sencilla. Necesito un momento para explicarme. ¿Está de acuerdo?».
- «Permítame responder a su primera objeción. Una vez acabe, puede saltar de nuevo con otra. ¿Está bien?».
- «Esa es una buena pregunta y merece una respuesta decente, pero requeriría unos pocos minutos. ¿Le parece bien?».

Observa la negociación. Tú haces una petición, y él te la concede. Con apisonadoras más agresivas es especialmente importante que consientan de forma verbal a tu petición. (Por supuesto, si una persona responde «no» a cualquiera de estas peticiones, podrías preguntarle por qué ha empezado él retándote).

Pon especial cuidado en no permitir que la molestia o la hostilidad se filtren en tu voz. Sería un error, sobre todo con esta clase de persona.

---

No permitas que una apisonadora te saque de quicio. Estar a la defensiva y ser beligerante siempre te hace parecer débil. En su lugar, mantén la mira puesta en las cuestiones y no en la actitud. Habla con calma e intenta parecer confiado.

---

Asegúrate de responder de la forma adecuada a una pregunta antes de que se te obligue a abordar la siguiente, pero no tomes una ventaja injusta con el tiempo que obtengas de esta pequeña negociación. Expón tu idea y, a continuación, pregunta: «¿Tiene esto sentido para usted?». Esto lo invitará a participar de nuevo en la conversación. Ten la cortesía de ofrecerle una respuesta sin interrupción. No se trata de que tú también seas una apisonadora.

## *Segundo paso: que sienta vergüenza*

Si la apisonadora quebranta la confianza con el acuerdo o, si no consigues detenerla primeramente para negociar una conversación ordenada, procede a la fase dos de la táctica Apisonadora. Este paso es más agresivo. Esto también requiere más valor, porque ahora estarás confrontando directamente la grosería de una persona maleducada. Podrías considerar usar su nombre en este momento, suavizará el intercambio.

---

¿Qué encierra un nombre? Mucho. Su nombre le suena agradable a la persona. Mantén esto en mente cuando la conversación empiece a adquirir un giro hostil. A la primera señal de tensión, haz una pausa y pregúntale cómo se llama. A continuación, usa su nombre de forma amistosa conforme continúas. Esto ayuda a limar asperezas.

---

Intentaste detener a la apisonadora. No funcionó. Ahora quieres que sienta vergüenza por sus malas formas, pero quieres hacerlo con integridad. Empieza con el mismo enfoque básico que usaste en el primer paso. Esta vez, sin embargo, formula una petición explícita de cortesía.

En primer lugar, ignora cualquier nuevo reto que haya introducido. No sigas sus desvíos de atención. En segundo lugar, trata directamente el problema de la apisonadora. Si no eres capaz de recuperar el equilibrio, déjale hablar. Cuando por fin haga una pausa, mírala a los ojos y, con tranquilidad, di algo como esto:

- «¿Puedo pedirle un favor? Me gustaría responder a su inquietud, pero no deja de interrumpirme. ¿Podría darme unos minutos sin cortarme, para que desarrolle mi idea? Luego me puede indicar lo que piensa. ¿Le

parece bien?». Aguarda la respuesta.

- «¿Puedo hacerle una pregunta rápida? ¿De verdad quiere que le dé una respuesta? Al principio creí que sí, pero cuando ha seguido interrumpiendo me ha dado la impresión de que lo único que quiere es tener quien le escuche. De ser así, hágamelo saber y yo escucharé. Sin embargo, si quiere una respuesta, tendrá que darme tiempo para responder. Dígame lo que quiere. Necesito saberlo antes de proseguir». Espera una respuesta.
- «Tengo una idea. Exponga su opinión y yo seré educado y escucharé. Cuando acabe, le tocará a usted ser educado conmigo y no interrumpir cuando yo responda. Después le dejaré decir lo que sea sin interrumpir. Necesito saber si le parece bien. De no ser así, esta conversación ha acabado. ¿Qué le gustaría hacer?». Espera la respuesta.

Observa que cada pregunta que he presentado es cada vez más directa. Tienes que juzgar cuál es necesaria para las circunstancias a las que te enfrentes. La última es muy agresiva. Si empiezas de esta manera, te habrás pasado de la raya. Sin embargo, con algunas personas, un enfoque directo como este es lo único que salvará la conversación. Úsalo solo después de que la otra persona haya gastado todo su periodo de «gracia».

Recuerda, las apisonadoras son como los clientes enérgicos a los que, en ocasiones, hay que tratar con igual firmeza, aunque combinada con civismo. Esto puede resultar más difícil si tienes un espíritu amable, pero, a menos que te endurezcas en esta etapa, no llegarás a ninguna parte.

El segundo paso debería funcionar. La apisonadora podría llegar a sentirse avergonzada y pedir disculpas. Acepta el gesto con elegancia. A continuación, regresa a la cuestión original y ocúpate de ello. Di: «Volviendo al principio. Hasta donde entiendo, su objeción es. . . (repite su pregunta). Bien, así es como me gustaría responder».

Este segundo paso es muy eficaz para domar hasta a la más beligerante de las apisonadoras. No seas brusco ni engreído. No te desconcentres, sigue siendo agradable, elegante, pero mantén el control.

Si esto no funciona, pasa de inmediato al tercer paso.

*Tercer paso: déjala*

A la apisonadora, primero, la *detienes*, después la haces sentir *vergüenza*. Si esto no funciona, la *dejas*. Cuando todo lo demás falle, abandona. Márchate. Si no te deja responder, escucha cortésmente hasta que haya acabado, y a continuación ponle fin a la conversación. Cédele la satisfacción de tener la última palabra, sacúdete el polvo de los pies y sigue tu camino. La sabiduría dicta que no se pierda el tiempo con esta clase de necios.

Este último paso te lo dicta un poco de sentido común: no todo el mundo merece una respuesta. Esto puede sonar extraño al principio. De manera característica, un embajador está siempre dispuesto, alerta, para cualquier oportunidad de representar a Cristo, sin retroceder ante un reto o una oportunidad. En ocasiones, sin embargo, el curso de acción más sabio podría ser retirarse con elegancia.

Jesús advirtió: «No deis lo santo a los perros, ni echéis vuestras perlas delante de los cerdos» (Mt 7.6). Él también seguía su propio consejo. Sorprendentemente, Jesús mantuvo la boca bien cerrada ante Pilato: «no le dio respuesta» (Jn 19.9). En ocasiones, también se mostró evasivo ante el intento de los líderes religiosos de engañarlo: «Tampoco yo os digo con qué autoridad hago estas cosas» (Mt 21.27).

Saber cuándo hay que dar un paso atrás requiere la capacidad de separar los cerdos y los perros de las ovejas perdidas que buscan al pastor. ¿Pero cómo saber cuando alguien ha cruzado la línea? ¿Cuándo tenemos la obligación de hablar y cuándo deberíamos guardar nuestras perlas para otra ocasión?

Parte de la respuesta puede hallarse en las siguientes palabras de Jesús en Mateo 7.6: «. . .no sea que las pisoteen [las perlas], y se vuelvan y os despedacen». Sé generoso con la verdad excepto con alguien que muestre un desprecio total por el precioso don que se le ofrece. Lo pisoteará sin más en el barro y, a continuación, se volverá contra ti con saña.

Si sientes que alguien piafa y se prepara para cargar, tal vez sea el momento de marcharte. No gastes tus esfuerzos en personas de este tipo. Hay mucha fruta madura esperando ser cosechada. Guarda tus energías para encuentros más productivos.

Por supuesto que habrá momentos en que te encuentres en una situación parecida a la de Jeremías, y prediques fielmente la verdad aunque caiga en oídos sordos. Sin embargo, esas ocasiones no son la norma. Por lo general, la sabiduría dicta que racionemos nuestros esfuerzos.

No obstante, existe una excepción a este principio. Mi programa en la radio me ha hecho saber que, a veces, mi verdadera audiencia no es la persona con la que estoy hablando, sino aquellas que escuchan la conversación sin que lo sepamos.

Esto sucede con mayor frecuencia de lo que crees, aunque no seas presentador de un programa radiofónico. En ocasiones, una palabra dirigida a un corazón endurecido rebota en él y toca otro más blando. Tal vez ni siquiera sepas que había otra persona escuchando. Años más tarde, descubres que el Espíritu Santo tenía a una audiencia diferente en mente para tus esfuerzos. Esto me ha ocurrido muchas veces. Lee Strobel lo denomina «evangelismo rebote».

---

Quando me enfrento a un interlocutor agresivo, con frecuencia le dejo que diga la última palabra. Esto no solo resulta elegante, sino también poderoso, y transmite una profunda sensación de confianza en el propio criterio de uno. En lugar de pelear por tener la última palabra, cede ese derecho. Deja que tu conclusión sea clara y sucinta, y añade: «Te dejaré tener la última palabra». Pero no rompas esta promesa. Concédete el golpe de gracia y déjalo estar.

---

Tratar con una apisonadora rara vez es tarea pulcra y delicada. Cuando te encuentres con el insulto, no te lo tomes a título personal. No tiene nada que ver contigo, sino con Cristo. Cuando vaciles, no te desalientes con el proceso. Yo también soy patoso no pocas veces. Tómatelo como una oportunidad para aprender para la próxima vez.

¿El principio? Aprovecha lo mejor posible las oportunidades que tengas,

y confía en que el Espíritu Santo será el testigo que marcará la diferencia. Tú haz tu parte y deja que Dios haga la suya.

## **QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO**

En este capítulo hemos descubierto que existe más de una razón por la que una persona podría rechazar nuestros argumentos. Los discursos lógicos no tienen efectos mágicos. Para algunas personas, la razón no importa. Otras barreras se interponen en el camino.

En ocasiones, las personas tienen razones emocionales para resistirse. Las malas experiencias con cristianos o con iglesias, o las presiones por parte de la familia o de la cultura bastan para cegar a una persona de modo que no atienda a nuestras interpelaciones. Otros se plantan a causa de los prejuicios. Nunca consideran en realidad nuestro mensaje porque ya tienen una decisión tomada. Finalmente, para muchas personas, la simple rebeldía es la mejor explicación para el rechazo. El problema fundamental para muchos es que no quieren doblar la rodilla ante su Soberano.

A continuación, queremos saber cómo reconocer y frenar a una apisonadora. Las personas así suelen agobiarte con su fuerte personalidad e interrumpen constantemente. Sugerimos tres pasos para manejar a la apisonadora y recuperar el control de la conversación. En primer lugar, detener su interrupción con elegancia pero con firmeza, y negociar brevemente un acuerdo. En segundo lugar, mediante una petición muy directa de cortesía, hacer que sienta vergüenza de sus maneras. En tercer lugar, marcharse. No imites el incivismo de la apisonadora siendo grosero. En lugar de ello, déjala tener la última palabra y, a continuación, márchate tranquilamente.

## CAPÍTULO 12

### BECARIO RHODES

SI lees revistas como *Time*, *U. S. News y World Report*, o *Newsweek*, es posible que hayas observado cierta tendencia. Justo antes de Pascua y Navidad, estas publicaciones suelen presentar artículos de portada sobre la historia de estos dos acontecimientos centrales del calendario cristiano. Los artículos tienen títulos provocativos como «¿Qué ocurrió *realmente* con el cuerpo de Jesús?» o «La verdad no contada sobre la primera Navidad». Por lo general, los autores plantean un enfoque tipo «lo que los eruditos afirman y tu pastor no quiere que sepas». Citan a académicos que usan un planteamiento «científico» de la historia para exponer las falsas nociones sostenidas por los bobos creyentes.

### ¿INFORMADO O EDUCADO?

Las historias de portada como estas venden muchas revistas. También desalientan a numerosos cristianos. Algunos se preguntan por qué se les han ocultado estos «hechos» académicos. Otros no saben qué creer. No quieren abandonar su fe; sin embargo, en buena conciencia, no pueden rechazar el consenso de la opinión académica sencillamente porque no les guste lo que escuchan.

En situaciones como estas, la táctica que yo denomino «Becario Rhodes» tiene un valor incalculable. Proporciona la forma de saber si una apelación a la autoridad es legítima o no. La táctica depende de la diferencia entre *informar* y *educar*. Cuando un artículo te dice *lo que* un erudito cree, has sido informado. Cuando un artículo te dice *por qué* sostiene su opinión, has recibido educación al respecto.

Por eso es tan importante esta distinción. Si recuerdas el [capítulo 4](#), un argumento es como una casa cuyo tejado (*lo que* la persona cree) se sostiene sobre las paredes (las *razones* por las que cree). No puedes saber si las razones son adecuadas para las conclusiones —si las paredes son lo suficientemente fuertes como para sostener el tejado— a menos que sepas cuáles son esas razones. Si conoces las razones, puedes valorarlas. Sin ellas, estás perdido.

Los artículos populares siempre informan, pero casi nunca educan. Como resultado, no tienes forma de evaluar la conclusión de un erudito. Sencillamente tienes que creer su palabra. Sin embargo, los eruditos pueden estar equivocados, y con frecuencia es así. Su razonamiento puede ser débil, sus datos pueden ser erróneos y la predisposición puede distorsionar su juicio.

## **EVALUAR A LOS ACADÉMICOS**

¿Cómo sabes si una autoridad se ha visto comprometida? Independientemente de las credenciales de un erudito, pide siempre las razones. No te conformes con opiniones. Esta es la clave del Becario Rhodes.

Esta táctica te protege de ser victimizado por un error común llamado «falacia del testigo experto». No hay nada de malo en apelar a la autoridad, pero es necesario hacerlo de la forma correcta. Tienes que preguntar: «¿Por qué debería yo creer la opinión de esta persona?». Existen dos formas de responder a esta interrogante.

En primer lugar, el erudito puede estar una posición especial para conocer los *hechos*. Sin embargo, si la autoridad está en posesión de una información especial que guíe sus consejos, debería ser capaz de señalar esa prueba para convencernos de que está en lo cierto.

En ocasiones, las autoridades proporcionan opiniones que están fuera de sus conocimientos especializados. Cuando California comunicó su polémica iniciativa de investigación sobre células madre embrionarias, veinte premios Nobel respaldaron esta medida. Solo cuatro de ellos fueron mencionados por su nombre y disciplina. Yo leí con mucho cuidado sus comentarios.

Uno de ellos, catedrático de Biología y Fisiología, aseguró a los votantes que la medida era ética. Otro, especialista en la investigación contra el

cáncer, afirmó que la legislación fomentaría la economía de California y tendría un impacto saludable en los costes de la asistencia médica. El director de una investigación contra el Alzheimer prometió nuevos puestos de trabajo y mayores ingresos para las arcas del estado.

Al examinar los comentarios y las credenciales, se me ocurrió que un premio Nobel en biología, farmacia o medicina no cualifica a una persona para emitir un consejo sabio sobre ética o economía. Este llamamiento a los eruditos estaba mal dirigido por completo.

---

Tener a veinte ganadores del Premio Nobel del lado de uno puede asombrar a los votantes, pero ese hecho aislado no legitima la causa. Tú y yo necesitamos más información antes de poder confiar en su respaldo.

---

Incluso cuando los eruditos hablan de algo relacionado con su campo, sigue siendo necesario que nos presenten una justificación basada en razones lógicas. En un tribunal, el testigo experto siempre es sometido a un contrainterrogatorio. Con sus credenciales no basta para certificar su testimonio; debe convencer a un jurado de que sus razones son adecuadas. «Toda apelación a la autoridad se apoya en última instancia en la prueba que posee la autoridad», declara Norm Geisler. «Las abreviaturas que preceden a su nombre no significan nada sin la prueba que respalde su postura».<sup>1</sup>

Existe una segunda forma de responder a la pregunta del Becario Rhodes «¿Por qué debería yo creer la opinión de esta persona?». En ocasiones, un erudito se encuentra en una postura única para emitir un *juicio*. Aquí hay en juego más que meros hechos. Es necesaria la interpretación.

En esta circunstancia, te enfrentas a otro escollo. El juicio de un erudito puede estar distorsionado por consideraciones *filosóficas* subyacentes que no siempre se ponen sobre la mesa. Nótese esta crítica del uso selectivo de la erudición por parte del pluralista John Hick:

Hick parece decidido a dirimir preguntas de gran relevancia espiritual mediante el recuento de votos académicos [. . .] sin recordarles a los lectores que muchos de estos eruditos presuponen una imagen del mundo que excluye la posibilidad de la intervención divina en el mundo.<sup>2</sup>

La idea que expone aquí Doug Geivett es que, algunas veces, el destino de alguien queda *predeterminado* por el lugar por donde empieza. Si un erudito inicia una investigación convencido de que los milagros no pueden suceder, le resultará muy difícil concluir que ha sucedido algo sobrenatural incluso cuando existan pruebas abrumadoras al respecto.

Este problema está especialmente presente en la ciencia, donde temas como el darwinismo y la cosmología influyen en la cosmovisión. Existe la gran tentación de limitarse a «votar por los eruditos» sin tomar en consideración que están en un poderoso paradigma filosófico que dicta qué tipo de conclusiones son aceptables.

## **DOS CARAS DE LA CIENCIA**

Cada vez que oigas la queja «la creación no es ciencia» estás ante un sutil juego de manos filosófico. Se saca provecho de la ambigüedad entre dos definiciones completamente diferentes de la ciencia.

La primera definición es la más conocida. La ciencia es una *metodología* —observación, experimentación, prueba— que les permite a los investigadores descubrir hechos sobre el mundo. Cualquier opinión que no sigue la metodología correcta no es ciencia. Es de suponer que esta es la razón por la que la evolución tiene éxito y el diseño inteligente fracasa.

La segunda definición de la ciencia implica la *filosofía* del materialismo naturalista. Todos los fenómenos deben ser explicados en términos de materia y energía gobernados por la ley natural. Cualquier criterio que no se conforme a esta segunda definición tampoco es ciencia.

Existen dos requisitos, pues, para que una investigación del mundo natural se califique como científica. Primero, uno debe usar los métodos correctos. Segundo, se debe aportar la *clase* correcta de respuestas, las que son coherentes con el materialismo. Por lo general, estos dos elementos no se

contradican. Los buenos métodos producen respuestas completamente coherentes con la materia en movimiento gobernada por la ley natural. Sin embargo, a veces no son compatibles. La evolución es un caso concreto.

---

A primera vista, es como si el darwinismo tratara hechos científicos. Sin embargo, cuando estos sugieren un diseño inteligente, se invoca la segunda definición de la ciencia de forma subrepticia para etiquetar el diseño de «no científico».

---

Toma nota de esto: *cuando existe un conflicto entre la metodología y el materialismo, la filosofía siempre pisotea los hechos*. La ciencia moderna no saca conclusiones a partir de la evidencia de que el diseño no es sostenible. *Lo da por sentado antes de la evidencia*. Cualquier metodología científica (primera definición de ciencia) que apunta a la creación queda descalificada de forma sumaria por la filosofía científica (segunda definición de ciencia) como «religión disfrazada de ciencia».

Douglas Futuyma, autor de uno de los libros de texto de biología evolutiva que más se usan en la universidad, afirma: «Cuando la ciencia *insiste en las causas materiales, mecanicistas* que se pueden entender mediante la física y la química, quien cree en Génesis de forma literal recurre a las *fuerzas sobrenaturales* imposibles de conocer».<sup>3</sup>

Quienes creen en un diseño inteligente afirman, sin embargo, que esas fuerzas son conocibles, al menos en principio. Considera esta analogía. Cuando se descubre un cuerpo muerto, una investigación imparcial podría indicar un crimen y no un accidente. Si el cuerpo está acribillado a balazos, lo más probable es que la muerte no fuera el resultado de causas naturales. Del mismo modo, las pruebas científicas podrían indicar, en principio, un agente de la creación más que una casualidad. No se trata de fe contra evidencia, sino de evidencia frente a evidencia.

Queda claro que el paradigma materialista es primordial, y que se debe hacer todo para salvarlo. Richard Lewontin, catedrático de Genética en Harvard, es sorprendentemente franco respecto a esto. En *New York Review of Books* hace este increíble reconocimiento:

Nuestra disposición a aceptar afirmaciones científicas que van en contra del sentido común es la clave para un entendimiento de la verdadera lucha entre la ciencia y lo sobrenatural. Tomamos partido por la ciencia *a pesar* del flagrante absurdo de algunos de sus constructos [. . .], *a pesar* de la tolerancia de la comunidad científica a historias artificiosas y sin fundamento, porque tenemos un compromiso previo, un compromiso con el materialismo. No es que los métodos y las instituciones de la ciencia nos obliguen a aceptar una explicación material del mundo fenoménico, sino que, por nuestra adhesión *a priori* a las causas materiales, nos vemos forzados a crear un sistema de investigación y un conjunto de conceptos que produzcan explicaciones materiales, por muy ilógicas o desconcertantes que sean para los no iniciados. Además, ese materialismo es absoluto, porque no podemos permitir un Pie Divino en la puerta.<sup>4</sup>

Aquí, Lewontin admite que el sistema de la ciencia no está dirigido a producir la verdad, cualquiera que sea, sino más bien a producir respuestas aceptables desde el punto de vista filosófico. Admite abiertamente que el juego ha sido amañado.

La mayor parte de quienes sostienen este prejuicio no son tan francos. De hecho, la mayoría —confiados en que sus convicciones se apoyan en un hecho científico y no en una filosofía materialista— ni siquiera son conscientes de ningún problema. Muestran sus cartas, sin embargo, con respuestas tan reveladoras como «La creación no es ciencia» o «el diseño inteligente es la religión disfrazada de ciencia».

Estos comentarios deberían desencadenar preguntas: «¿Qué descalifica de manera *específica* la creación como ciencia?» o «¿*Por qué* descartar la idea del diseño a pesar de la evidencia?». Invariablemente, tu sondeo de Becario Rhodes pondrá de manifiesto la verdadera razón que subyace tras el rechazo: parcialidad, no hechos. Ningún tipo de creación será la *clase* de respuesta

adecuada.

## EL JESÚS «HISTÓRICO»

La ciencia no es el único campo donde se ha amañado el juego. Al principio de este capítulo mencioné que este planteamiento también se ha aplicado a los Evangelios. Cada vez que alguien usa el término «científico» para describir la forma en que considera la historia, está señalando que la filosofía materialista gobierna el proceso.

Los eruditos de esta escuela intentan distinguir al Jesús de la historia del Jesús de la fe que realiza milagros. Suponen, por supuesto, que existe una diferencia entre ambos. ¿Por qué hacer esta distinción?

En el mundo académico, todos tienen un punto de partida. El lugar por donde empiezan muchos eruditos no siempre queda claro para el público, pero es crítico entender y evaluar sus conclusiones. Las historias de ciertas revistas sobre la Pascua no tardan ni un instante en señalar que los eruditos rechazan la resurrección. Pero, ¿por qué la rechazan? Un examen más detallado revela su punto de partida. En una visión materialista del universo, las resurrecciones no suceden. Por tanto, cualquier informe de cadáveres revividos tiene que ser un mito añadido a los registros años después.

Robert Funk, del Seminario de Jesús, lo aclara bien: «En la actualidad se *da por sentado* que los Evangelios son narraciones en las que los recuerdos sobre Jesús se *adornan* con elementos míticos que expresan la fe de la iglesia en él, y *ficciones plausibles* que realzan el relato de la historia del evangelio para los oyentes del siglo primero».<sup>5</sup>

El razonamiento suele ser algo parecido a esto: los Evangelios contienen invenciones, porque recogen acontecimientos incoherentes con una visión «científica» (es decir, materialista) del mundo. Los relatos de la resurrección son, pues, mitos. Además, si Jesús predice un suceso que se produce décadas después de su muerte (la caída de Jerusalén en el 70 A.D., por ejemplo), esto debe de haberse añadido después de que el acontecimiento se produjera, ya que la profecía (una forma de conocimiento milagroso) es imposible. Los Evangelios se escribieron, pues, con posterioridad y no podían ser testimonios directos.

Nótese la relevancia del punto de partida. Cuando un académico

comienza con el naturalismo, una serie de «hechos» encajan antes de que empiece cualquier análisis histórico genuino: la resurrección es una invención; los milagros son mitos; no hay profecías en la Biblia; los Evangelios se escribieron mucho después de que los acontecimientos tuvieran lugar y no mediante testimonios oculares. Sin embargo, empezar por las conclusiones de alguien es engañar. No se ha demostrado nada, solo se ha supuesto.

El uso de la táctica del Becario Rhodes —preguntar por las razones del erudito, y no solo por sus credenciales— nos ayuda a quitar de en medio tanto los hechos como las filosofías que puedan estar corrompiendo la interpretación de los hechos. Esto nos permite evaluar por nosotros mismos la opinión del erudito en lugar de tener que aceptarla sencillamente por fe.

Recuerda, las razones son más importantes que los votos. Si el razonamiento es malo —si los hechos son malos o si los juicios tienen matices de parcialidad filosófica— no importa que estés hablando con eruditos o estudiantes, la visión sigue comprometida.

## **NO TODA PARCIALIDAD ES IGUAL**

¿Se puede dirigir la acusación de parcialidad contra los cristianos? Desde luego, y algunas veces con razón. Siempre que alguien haya tomado ya partido en una cuestión es posible que no haya sido parcial en su análisis.

No es justo, sin embargo, suponer que alguien haya *distorsionado los hechos* sencillamente porque tenga intereses en el asunto. Personas que no son neutrales pueden ser, pese a ello, justas e imparciales. Más bien tienes que demostrar si se equivocan por una deficiente observación de las evidencias.

No todas las formas de parcialidad son iguales. Cuando un cristiano trata con cuestiones como la ciencia y la historia, es justo afirmar que tiene una cierta predisposición porque aporta ciertas suposiciones al proceso como cualquier otro. Sin embargo, la parcialidad de un cristiano no influye en sus conclusiones del mismo modo en que las tendencias de los científicos o historiadores influyen en sus conclusiones, que están limitadas por su compromiso con el materialismo.

La parcialidad actual de la ciencia elimina de forma arbitraria ciertas

respuestas antes de que el juego empiece. Muchos científicos e historiadores *deben* llegar a conclusiones que dejan fuera lo sobrenatural porque su filosofía así lo exige.

Una persona teísta no está tan limitada. Cree en las leyes de la naturaleza, pero también está abierta a la posibilidad de la intervención sobrenatural. Ambas cosas son coherentes con su cosmovisión. Puede juzgar las pruebas por lo que valen, sin el estorbo de una filosofía que elimine las opciones sobrenaturales de forma automática antes incluso de prestar atención a las pruebas.

Irónicamente, la parcialidad del cristiano *amplía* sus categorías, que lo hacen *más* abierto de mente, y no al revés. Tiene mayor oportunidad de descubrir la verdad, porque puede seguir las pruebas a dondequiera que conduzcan. Esta es una distinción crítica. ¿Puede la parcialidad hacer que una persona tenga la mente más abierta? En las circunstancias adecuadas, desde luego que sí.<sup>6</sup>

En última instancia, la cuestión no es la parcialidad, sino la distorsión. No es sano, por ejemplo, afirmar que, como los escritores del Evangelio eran cristianos, no se pueda confiar en su testimonio. Por el contrario, las conclusiones de un incrédulo no deberían descartarse porque no forme parte de los «fieles». En ambos casos, tenemos que considerar las razones mismas. Esta es la clave del Becario Rhodes.

## QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

La táctica del Becario Rhodes nos proporciona una herramienta que podemos usar cuando alguien recurra a la opinión académica en contra de nuestro criterio. Nos protege del error común denominado «la falacia del testigo experto».

Por una parte, apelar a la opinión académica es una forma legítima de explicar una idea. En ocasiones, el experto está en posición de conocer los hechos o de emitir un juicio. Pero los expertos no siempre están en lo correcto. Estate atento a las exhortaciones académicas que se aplican erróneamente.

En ocasiones, las autoridades intervienen fuera de su ámbito de especialización. Otras veces, sus datos son incorrectos, o su parcialidad

filosófica distorsiona su juicio. La clave para el Becario Rhodes consiste en ir más allá de la *opinión* de un académico y sondear los *motivos* de sus opiniones. Esta es la diferencia entre estar informado y ser educado.

Si un presunto experto está ofreciendo hechos o juicios, pide siempre una justificación. ¿Cómo llegó a sus conclusiones? ¿Cuáles son los hechos concretos? ¿Hay una tendenciosidad que parece estar distorsionando su evaluación? Con las razones sobre la mesa, estás en mejor posición para juzgar si las conclusiones de un erudito son fiables.

Que no te afecten los aires académicos. *Lo que* un experto crea no es tan importante como *por qué* lo cree. Las credenciales pomposas no bastan. Lo que más importa no son las opiniones, sino las razones.

## CAPÍTULO 13

### SOLO LOS HECHOS, SEÑORA

EXISTE una antigua serie policíaca titulada *Dragnet* de la que tal vez hayas oído hablar, pero es probable que no la hayas visto nunca, a menos que tengas más de cincuenta años o que veas reposiciones, reposiciones realmente *antiguas*. Hasta el día de hoy se recuerdan dos frases de *Dragnet*. La primera es «Los nombres han sido cambiados para proteger a los inocentes». La segunda es «Solo los hechos, señora», la frase típica del detective Joe Friday cada vez que interrogaba a una testigo.

«Solo los hechos, señora» es una táctica fácil de usar. No requiere ingenio ni maniobras hábiles. Solo dos cosas son necesarias. En primer lugar, la conciencia de que muchos de los cuestionamientos planteados al cristianismo se basan en una mala información. Estas objeciones pueden vencerse mediante una simple apelación a los hechos. El segundo requisito es que tienes que conocer los hechos. Si lo haces, puedes superar la objeción. Esto no es en absoluto un requisito para esta táctica, porque a veces puedes detectar una respuesta errónea incluso cuando no conozcas la correcta. Sin embargo, saber cuál es la respuesta acertada es fundamental para usar «Solo los hechos, señora» y, con frecuencia, esa información se encuentra a unas cuantas pulsaciones de teclas de distancia.

Déjame darte un ejemplo de reto popular al cristianismo que no se basa en hechos, aunque muchos creen que sí. La acusación es algo parecido a esto: «Se han librado más guerras y se ha derramado más sangre en el nombre de Dios que en cualquier otra causa. La religión es la mayor fuente de mal en el mundo».

Ahora bien, se podría señalar que, aunque este fuera el caso, no queda del todo claro qué conclusiones sobre la religión se justifican a partir de los

datos. No podrías concluir de forma adecuada, por ejemplo, que Dios no existe o que Jesús no fuera el Salvador sencillamente mediante la cita de actos violentos realizados en el nombre de Dios o Cristo.

---

Dado que la opresión y las masacres no son deberes religiosos de los cristianos ni aplicaciones lógicas de las enseñanzas de Cristo, la violencia realizada en el nombre de Cristo no se le puede endosar a él. Esta conducta podría decirte algo sobre **las personas**. No te indica nada sobre **Dios** ni sobre el **evangelio**.

---

Existen, por tanto, problemas lógicos con esta queja, pero el problema mayor es que esta acusación sencillamente no es verdad. La religión *no* ha causado más guerras ni derramamientos de sangre que cualquier otra cosa en la historia.

Aunque resulta fácil caracterizar la religión como una empresa sedienta de sangre repleta de cacerías religiosas, cruzadas y yihad, los hechos históricos muestran que el mayor mal siempre ha resultado de la *negación* de Dios y no de *seguirlo*. Solo en el siglo XX, Dennis Prager observa que «han sido asesinadas, torturadas y esclavizadas más personas inocentes por ideologías seculares, como el nazismo y el comunismo, que por todas las religiones de la historia».<sup>1</sup>

Abre una copia antigua del *Libro Guinness de los récords* y ve a la categoría «Judicial», bajo el subtítulo «Crímenes: Asesinatos en masa». Descubrirás que las carnicerías de proporciones inimaginables no han resultado de la religión, sino del ateísmo institucionalizado: más de 66 millones eliminados bajo Lenin, Stalin y Khrushchev; entre 32 y 61 millones de chinos asesinados bajo regímenes comunistas desde 1949; un tercio de los 8 millones de jemerres —2,7 millones de personas— fueron ejecutados entre

1975 y 1979 bajo el comunista Jemer Rojo.<sup>2</sup>

---

El mayor mal no ha procedido del pueblo devoto de Dios. Se ha producido cuando las personas han sido convencidas de que no hay Dios al que deban responder.

---

Quiero que observes algo sobre los hechos que he citado más arriba. Eran tan precisos como los he podido explicar sin ser engorroso. Te proporcioné una fuente específica con números exactos y fechas claras. La precisión es un elemento importante de «Solo los hechos, señora», a causa del principio fundamental de persuasión: cuando cites los hechos en tu defensa, *los números precisos son siempre más convincentes que las cifras generales*.

Aunque tu memoria pueda no siempre estar por la labor (la mía no lo está, desde luego), usa siempre lo específico en lugar de lo general cuando puedas. Cuando te comunicas con precisión factual, convences a tus oyentes de que sabes de qué estás hablando. Decir «En los ataques terroristas del 11/9 murieron miles de personas» no es tan convincente como afirmar «2.973 seres humanos fueron sepultados bajo los escombros del World Trade Center, del Pentágono y de un campo de Pensilvania el 11 de septiembre del 2001». Cada grado de precisión —«2.973», «11 de septiembre del 2001», las ubicaciones específicas de los ataques— añade fuerza a tus hechos. Puede llevarte más tiempo afirmarlo, pero con una comunicación adecuada resulta mucho más persuasivo.

Esta clase de exactitud puede ser un poderoso persuasor. Por ejemplo, me vi una vez involucrado en un encuentro mano a mano, por así decirlo, con un galardonado con el premio Pulitzer, el historiador Garry Wills, ante el Club liberal Commonwealth de San Francisco, que se grabó para su emisión nacional en la NPR. En su salva inicial sobre el tema «El cristianismo en Estados Unidos», el profesor Wills puso en duda la idea de que los Padres Fundadores de nuestra república fueran cristianos. No eran cristianos, afirmó,

sino deístas.

A continuación, me pasaron el micrófono a mí. Por suerte, yo tenía mis datos. «La expresión “Padres Fundadores” es un nombre propio –expliqué–. Se refiere a un grupo específico: los delegados de la Convención Constituyente. Hubo otros actores importantes que no estuvieron presentes, pero estos cincuenta y cinco constituían el núcleo central». Seguí citando de memoria, lo mejor que pude, los siguientes datos que pertenecían a los archivos públicos: Entre los delegados había veintiocho episcopalianos, ocho presbiterianos, siete congregacionalistas, dos luteranos, dos reformados holandeses, dos metodistas, dos católicos romanos, uno de credo desconocido y solo tres deístas: Williamson, Wilson y Franklin. Esto sucedió en un lugar donde la membresía de la iglesia solía entrañar «una adhesión jurada a los estrictos credos doctrinales».<sup>3</sup>

Esto demuestra que 51 de los 55 miembros, el 93 %, de la Convención Constituyente, el grupo principal de hombres que dieron forma al fundamento político de nuestra nación, eran cristianos, no deístas.

---

Prácticamente todas las personas implicadas en la fundación de Estados Unidos eran protestantes temerosos de Dios cuya teología, en términos actuales, se describiría como evangélica o «fundamentalista».

---

Cuando acabé, apagué mi micrófono y esperé, preparándome para la refutación de mi distinguido adversario. Sin embargo, no dijo nada. Tras unos minutos de torpe silencio, el moderador pasó a un nuevo tema. El doctor Wills tenía mal sus datos. Los míos no solo eran correctos, sino precisos, y añadían un tremendo poder persuasivo a mi réplica.

## **SEGUIR UN PLAN**

Los retos al cristianismo que fracasan por culpa de los datos incorrectos pueden parecer difíciles de detectar al principio, sobre todo si no estás bien versado en el tema en cuestión. Sin embargo, la tarea se vuelve mucho más fácil si tienes un plan, una serie de pasos que guíen tu esfuerzo. Para «Solo los hechos, señora» uso el mismo plan en dos pasos ya sea que esté teniendo una conversación o realizando un análisis más detallado de un libro o artículo.

Pregunta primero «¿*Cuál es la afirmación?*». Este puede parecer un paso inicial obvio, pero te sorprendería la frecuencia con la que nos lanzamos a la carga sin tener una imagen clara del objetivo. Tómate un momento para aislar la idea precisa que se está exponiendo. Si es necesario, escríbela en términos no ambiguos. En ocasiones, la afirmación es clara, pero no siempre. Las aseveraciones suelen estar implícitas o escondidas bajo una capa de retórica y maniobra lingüística. Presta mucha atención a obtener una imagen clara y exacta de lo que la persona está afirmando.

Por ejemplo, una pieza escrita por un estudiante en un periódico universitario afirmaba que los antiabortistas no tenían derecho alguno a oponerse al aborto, a menos que estuvieran deseando cuidar a los niños nacidos de madres con un embarazo no deseado. Observa que el autor estaba haciendo aquí dos afirmaciones. La primera era la idea moral obvia, que se comunicaba con facilidad. En mi respuesta escrita sobre papel destacué que, sencillamente porque una persona esté en contra de matar a niños inocentes no significa que esté obligada a preocuparse de los que sobreviven. Imagina lo raro que sonaría argumentar: «No tienes derecho a impedir que golpee a mi esposa a menos que estés dispuesto a casarte con ella». Claramente, el ofensor no se queda tranquilo sencillamente porque otros no intervengan para ocupar su lugar. Sin embargo, implícito en el reto había una segunda aseveración: la afirmación de que los antiabortistas *no* estaban haciendo nada por las mujeres embarazadas que llevaban su preñez a término. El estudiante sintió, por tanto, que era justificado criticar el movimiento antiabortista.

Esto nos lleva al segundo paso de nuestro plan. Una vez que la afirmación es clara, pregunta «¿*La aseveración es objetivamente exacta?*». A veces, responder a esta pregunta requiere un poco de investigación. Una breve navegación por Internet reveló que había, *grosso modo*, cuatro mil proveedores nacionales e internacionales de servicios antiabortistas dedicados al bienestar de las madres con embarazo no deseado que escogieron la vida

para sus hijos. Proporcionaban ayuda médica, albergue, ropa de bebé, cunas, alimento, servicios de adopción —incluso servicios de consejería postaborto—, y todo a coste cero. Sorprendentemente, había más centros para embarazos no deseados en el país que clínicas para abortar. Una rápida verificación del directorio telefónico local demostró que había diez justo en la misma ciudad que la universidad. Señalé cada uno de estos datos en mi respuesta para demostrar que no había base factual para la objeción del estudiante.

## REVIENTA EL CÓDIGO

Seguí mi plan en dos pasos cuando evalué las afirmaciones históricas de la exitosa novela *El código Da Vinci*, cuyo ataque contra el cristianismo y la Biblia causó sensación entre el público, junto con una agitación tremenda entre los cristianos. En primer lugar, aislé las afirmaciones. El autor, Dan Brown, me lo simplificó en la mayoría de los casos al presentar sus argumentos con gran claridad.<sup>4</sup> He aquí algunos de ellos:

- En los tres primeros siglos, los enfrentamientos entre cristianos y paganos amenazaban con desgarrar Roma en dos.
- La doctrina de que Jesús era el Hijo de Dios se fabricó por razones políticas en el Concilio de Nicea, en el 325 a.d. y se confirmó mediante una apretadísima votación.
- Constantino dispuso que se recopilaran y se destruyeran todos los Evangelios que describían a Jesús como un mero mortal.
- Los Manuscritos del Mar Muerto hallados en una cueva cerca de Qumrán en la década de 1950 confirman que la Biblia moderna es una invención.
- Miles de seguidores de Cristo escribieron relatos de la vida de Jesús. Estos evolucionaron por medio de incontables traducciones, añadidos y revisiones. La historia nunca ha tenido una versión definitiva.<sup>5</sup>

Al contar yo ahora con elementos específicos para hacer una evaluación, mi tarea era mucho más fácil. El primer desafío era simple. Incluso un análisis superficial de este periodo de la historia revela que no hubo guerras entre paganos y cristianos, y por una muy buena razón: los seguidores de Jesús no tenían ejércitos ni voluntad de resistirse. Más bien consideraban que

era un privilegio ser martirizados por Cristo. Ni siquiera lucharon contra atormentadores como Diocleciano, quien ejecutó a miles de cristianos, justo veinte años antes de Constantino.

El Concilio de Nicea no fue un acontecimiento oscuro de la historia. Contamos con extensos registros de los procedimientos escritos por aquellos que estaban allí en realidad: Eusebio de Cesarea y Atanasio, diácono de Alejandría. Dos cosas destacan en estos relatos de las afirmaciones de Brown. En primer lugar, *nadie* en Nicea consideraba que Jesús fuera un «mero mortal», ni siquiera Arrio, cuyas opiniones descarriadas hicieron necesario el concilio. En segundo lugar, la divinidad de Cristo fue la *razón* de convocar el concilio, y no meramente su *resultado*.

Tras un debate sin tregua, venció el bando ortodoxo. El voto no tuvo nada de ajustado; fue una victoria arrolladora. De los 318 obispos, solo los egipcios Theonus y Secundus se negaron a suscribir el acuerdo.<sup>6</sup> El concilio confirmó lo que se había enseñado desde el principio. Jesús no era un mero hombre: era Dios Hijo.

Con respecto a los famosos Rollos del Mar Muerto, se podría perdonar a Brown por no haber dado la fecha correcta (los primeros rollos se descubrieron en la década de 1940 y no en la de 1950). No existe, sin embargo, excusa alguna para otro paso en falso: *los Rollos del Mar Muerto no dicen nada respecto a Jesús*. En Qumrán no había Evangelios. Ni una sola tira ni fragmento menciona su nombre. Es una completa invención.

En cuanto al resto de las afirmaciones, quiero compartir un pequeño secreto contigo. Responder a la segunda pregunta —«¿Es esta afirmación objetivamente precisa?»— no siempre requiere investigación. Mencioné con anterioridad que, en ocasiones, es posible detectar una respuesta errónea incluso cuando no conoces la correcta.

Antes de iniciar cualquier investigación, pregúntate primero: *¿Algo respecto a la aseveración parece sospechoso o inverosímil a primera vista?* Por ejemplo, al principio de *El código Da Vinci*, Brown afirma que, en un periodo de trescientos años, la Iglesia Católica quemó a cinco millones de brujas en la hoguera en Europa, en torno al siglo quince.<sup>7</sup> De inmediato sospeché de este «hecho», de modo que rápidamente saqué mi calculadora e hice mis cálculos. Roma habría tenido que quemar cuarenta y cinco mujeres al día, cada día, durante trescientos años sin cesar. ¡Eso es mucha leña!

Además, una rápida búsqueda en Internet reveló que la población de Europa en aquella época era de unos 50 millones aproximadamente. Si la mitad eran mujeres (25 millones) y la mitad de estas eran adultas (12,5 millones), esto significa que en torno *al 40 % de toda la población femenina adulta pereció* a manos del Vaticano. Es mucho más que la mortandad de la Peste Negra de 1347, que acabó con un tercio de la población. Digamos tan solo que esto parece sumamente improbable.

Muchas de las demás afirmaciones de Dan Brown pueden tratarse rápidamente mediante la misma técnica:

- Si la deidad de Cristo fue una idea inventada por Constantino y por completo extraña a los seguidores de Cristo, que lo consideraban un mero mortal, ¿cómo se explica el «voto relativamente ajustado» en Nicea?
- Si los primeros registros de la vida de Jesús están tan contaminados y comprometidos por sus «innumerables traducciones, añadidos y revisiones», y si «la historia nunca ha tenido una versión definitiva del libro», ¿de dónde deriva Brown su información biográfica fiable, auténtica e intachable sobre Jesús?
- ¿Cómo sabe Brown que millares de seguidores de Jesús escribieron relatos de su vida si la gran mayoría de estos registros fueron destruidos? Este es el clásico problema de la conspiración teórica. Para empezar, si todas las pruebas fueron erradicadas, ¿cómo saben que existieron?
- ¿Cómo es físicamente posible que Constantino reuniera todas las copias manuscritas de todos los rincones del Imperio romano hacia el siglo iv y destruyera la inmensa mayoría de ellas?

Cada uno de estos problemas se vuelve obvio cuando te tomas un momento para preguntarte si algo de la afirmación parece sospechoso o improbable a primera vista. Admito que, en ocasiones, cosas inverosímiles resultan ser verdad, pero, cuando este es el caso, la prueba tiene que ser muy precisa y convincente. Por lo general, esta pregunta puede salvarte de cierto trabajo detectivesco.

## **ABORTO Y HOMICIDIO**

Este es otro reto que se puede vencer mediante una sencilla apelación a los hechos. Algunos denuncian el uso del término «asesinato» para describir el aborto. Sin embargo, este lenguaje es completamente coherente con las leyes en casi las dos terceras partes de los estados de Estados Unidos, al menos en un aspecto. En los estatutos de California, por ejemplo, bajo la categoría de «Crímenes contra la persona», §187, el asesinato se define de este modo: «Asesinato es matar de forma ilícita a un ser humano, o a un feto, con premeditación» (las cursivas son mías). Después de la definición, hallamos entre las excepciones: «Esta sección no se aplicará a nadie que cometa un acto que resulte en la muerte de un feto si [. . .] el acto fuera solicitado, ayudado, incitado o consentido por la madre del feto».

Esta excepción en el estatuto de California es perturbadora. El principio moral subyacente a todas las normas de homicidio es que los seres humanos tienen un valor innato. El valor no deriva de algo externo de la persona, sino que es intrínseco. Por esta razón, destruir a un ser humano es el crimen más grave.

---

Los estatutos respecto al homicidio fetal como los de California son curiosos, porque la única diferencia entre el aborto legal y el homicidio punible es el consentimiento de la madre.

---

Si el valor *intrínseco* de los seres humanos nonatos los cualifica para ser protegidos bajo los estatutos del homicidio, ¿por qué algo *extrínseco*, como la elección de la madre, es tan relevante? ¿Cómo puede cambiar el mero consentimiento de la madre el valor innato del pequeño ser humano que lleva dentro?

Se responda como se responda a esta pregunta, siguen presentes dos hechos. Uno es que el aborto es legal en estados como el de California. Y el segundo es que, aparte de las excepciones estipuladas, matar al nonato es un

homicidio. Quienes actúan así son procesados por asesinato.

Respecto al uso del término «asesinato», los antiabortistas no cometen ningún exceso. Coinciden con los estatutos de la mayoría de los estados de este país: los nonatos son seres humanos con valor intrínseco que merecen la misma protección que el resto de nosotros. El problema no radica en los «extremistas» provida, sino en las leyes incoherentes.

## SOLO EL CONTEXTO, SEÑORA

También en el caso de las cuestiones bíblicas se puede resolver una objeción apelando a los hechos. Aquí tienes un ejemplo. Se me ha preguntado por qué Dios prohíbe matar en los Diez Mandamientos, pero luego ordena matar cuando los judíos toman Canaán. Suena a contradicción.

Y lo sería, de no ser por un simple hecho. El quinto mandamiento no dice «No matarás», sino más bien «No asesinarás» (Éx 20.13). Como en el caso del inglés o del español, existen distintos términos para cada palabra en hebreo, y por una buena razón. Entre matar con *justificación* (como en defensa propia, por ejemplo) o de forma *injustificada* (el asesinato) hay una distinción moral. Dios prohíbe lo segundo, no lo primero. Los hechos muestran que no hay contradicción alguna.

Cuando debatí en la televisión nacional con el escritor de la Nueva Era Deepak Chopra, él hizo una declaración inusual sobre el texto del Nuevo Testamento. Afirmó que la Versión King James era la decimoctava o decimonovena iteración de la Biblia desde el año 313.<sup>8</sup> Este comentario reflejaba, en mi opinión, la idea de muchas personas en cuanto a que el Nuevo Testamento ha pasado por una serie de traducciones y retraducciones —llamadas «iteraciones»— antes de llegar a las versiones que tenemos hoy en nuestro idioma.

Una sencilla apelación a los hechos fue lo único que necesité para tratar el reto del doctor Chopra. Todas las traducciones inglesas actuales de la Biblia empiezan con manuscritos escritos en el idioma original —el griego, en el caso del Nuevo Testamento— que se traducen, a continuación, directamente al inglés. En lugar de múltiples «iteraciones», solo hay un paso del original en griego a nuestras versiones inglesas o españolas.

A continuación, otro ejemplo de aplicar «Solo los hechos, señora» a un

pasaje que se suele malentender de forma universal: «No juzguéis, para que no seáis juzgados» (Mt 7.1). Este es un versículo que todos conocen y citan cuando les conviene, aun cuando no suelen vivir según la Biblia. Sin embargo, Jesús acota este mandamiento de un modo en que la mayoría no lo hace:

¿Y por qué miras la paja que está en el ojo de tu hermano, y no echas de ver la viga que está en tu propio ojo? [. . .] ¡Hipócrita! saca primero la viga de tu propio ojo, y entonces verás bien para sacar la paja del ojo de tu hermano. (Mateo 7.3, 5)

Una consideración más a fondo del contexto muestra que Jesús no condenó todos los juicios, sino solo los hipócritas: las condenas arrogantes caracterizadas por el desdén y la condescendencia. No todos los juicios son de este tipo, de modo que no todos ellos son condenables. De hecho, incluso en este pasaje Jesús alienta en realidad a una clase distinta de juicio, una vez que se haya tratado con la hipocresía («*primero* saca la viga de tu ojo, y *entonces* verás con claridad para sacar la mota del ojo de tu hermano»).

Existen otros dos tipos de juicio que las Escrituras *mandan*. Los *juicios para dictar sentencia* son buenos cuando los emiten las autoridades adecuadas. Los jueces juzgan. Dictan sentencia. Ese es su trabajo. La disciplina de la iglesia es de esta clase.<sup>9</sup> Pablo nos exhorta específicamente que no juzguemos a los incrédulos, sino a los creyentes. Dios juzgará al mundo en su momento (1 Co 5.12-13). Jesús mismo no vino inicialmente para este tipo de juicio —ofreció misericordia, no sentenció—, pero sí volverá para llevarlo a cabo. Nombrado por el Padre como juez definitivo, no pasará por alto a nadie.<sup>10</sup>

También se ordenan los *juicios que son valoraciones* —es decir, apreciaciones de correcto o erróneo, sabio o necio, preciso o impreciso, racional o irracional—. La instrucción de Jesús «No deis lo santo a los perros» (Mt 7.6) exige esta clase de evaluación (¿Qué es «santo»? ¿Quiénes son los «perros»?). Pedro nos recuerda que seamos «juiciosos y sobrios» porque «Se aproxima el final de todas las cosas» (1 P 4.7 BLPH).

Algunas valoraciones son morales. Pablo ordena este tipo de juicio en algunas circunstancias: «Y no participéis en las obras infructuosas de las tinieblas, sino más bien reprendedlas». Jesús afirmó que esto no se debe

hacer: «No juzguéis según las apariencias, sino juzgad con justo juicio» (Jn 7.24). Aquí castigó a los judíos por sus fallos: «Decía también a la multitud: Cuando veis la nube que sale del poniente, luego decís: Agua viene; y así sucede» (Lc 12.57).

Una acción judicial, una valoración de los hechos, la arrogancia hipócrita, todas ellas son juicios. Jesús solo descalifica el tercer caso. En su contexto adecuado, los dos primeros son, en realidad, virtudes y, por tanto, las Escrituras los mandan. Estos son los hechos bíblicos.

## **QUÉ APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO**

Como puedes ver, muchos que retan el cristianismo basan su caso en la ignorancia o en el error. Sencillamente, tienen mal sus datos. «Solo los hechos, señora» es una maniobra que te puede ser útil para determinar cuándo sucede esto. En este capítulo, aprendimos cómo aplicar el enfoque en dos pasos de esta táctica.

Cuando desafíen tu opinión on una afirmación basada en una supuesta afirmación fáctica (es decir: «Se ha derramado más sangre en el nombre de la religión que por cualquier otra razón» o «Los Padres Fundadores de Estados Unidos eran deístas»), pregunta primero «¿Cuál es la afirmación concreta?». Estos dos ejemplos son claros, pero a veces las aseveraciones están ocultas. Separa la idea o ideas precisas del resto de la retórica. Formula preguntas para asegurarte de que sabes exactamente lo que la persona está sosteniendo. (Tal vez hayas observado que este paso es el mismo que el de Colombo).

A continuación, pregunta si los hechos son fidedignos. Existen dos formas de descubrir errores. Internet es el lugar más conveniente para realizar una rápida investigación. Una vez hayas aislado las afirmaciones específicas, la verificación suele estar a unas cuantas pulsaciones de teclado. Puede ser también que tengas libros de referencia o amigos entendidos a los que acudir.

Sin embargo, podrías ahorrar algún tiempo si formulas una pregunta distinta antes de iniciar tu trabajo detectivesco: ¿hay algo en la afirmación que parezca inverosímil o poco plausible a simple vista? Si un dentista afirma que ha rellenado medio millón de caries en sus veinte años de carrera, sabes que se confunde. No tienes más que hacer las cuentas.

Ahora, armado con los hechos, estarás preparado para ocuparte de las

preocupaciones de tu amigo. Mantén en mente que, al citar los hechos en tu defensa, los números precisos siempre resultan más persuasivos que las cifras generales.

En resumen, escucha y lee de forma crítica, reflexiona sobre las afirmaciones, verifica la información del contexto y descubre la verdad. Como afirma siempre el detective Joe Friday: «Solo los hechos, señora».

## CAPÍTULO 14

### MÁS SUDOR, MENOS SANGRE

AL principio de este libro hice una promesa. Afirmé que te guiaría paso a paso, a través de un plan de juego que te ayudaría a maniobrar de forma cómoda y elegante en las conversaciones sobre las convicciones cristianas.

Quería proporcionarte las herramientas que te ayuden a hacer que tus conversaciones con otros se parezcan más a la diplomacia que al Día D. Propuse un enfoque que denominé «Modelo del embajador». Aprovechaba la curiosidad amistosa en lugar de la confrontación. Después te presenté un puñado de tácticas eficaces que te ayudarían a desenvolverte en las conversaciones.

He hecho todo lo posible por cumplir mi promesa. Sin embargo, leer este libro no garantiza que algo vaya a ser diferente en tus conversaciones. Esto dependerá de ti. Quiero hablar ahora sobre los pasos siguientes.

Cuando yo era más joven, fui reservista militar durante la época de Vietnam. No obstante, si me enrolase ahora en el ejército, creo que escogería a los marines. Dos cosas me impresionan de ellos.

La primera es el lema del Cuerpo de Marines de los Estados Unidos: *Semper Fi*. Es la abreviatura de *Semper fidelis*, una frase en latín que significa «Siempre fieles». La segunda es una máxima de entrenamiento que aprendí de un exmarine que la usó en el duro periodo de la academia de oficiales. Este adagio está en el fondo de mi mente cada vez que preparo un encuentro público con un oponente que pone todo su esfuerzo en derrotar mis convicciones: «*Cuanto más sudas en el entrenamiento, menos sangrarás en la batalla*».

Quiero acabar este libro con algunas sugerencias que te ayudarán a sudar más y sangrar menos y, así, a permanecer «siempre fiel» a la tarea que tienes

por delante.

En primer lugar, me gustaría ofrecer ocho apreciaciones que saqué de una conversación que oí casualmente cuando regresaba en avión a casa, tras unas vacaciones de verano. Después, quiero explicar de la mejor forma posible cómo establecer un pequeño grupo de embajadores por Cristo que tengan un mismo pensar y que valoren la vida de la mente. Por último, quiero compartir contigo algunas lecciones sobre la importancia de una oposición hostil y lo que aprendí sobre el coraje en medio del fuego gracias a una pareja de tímidas proselitistas de puerta en puerta.

## OCHO CONSEJOS RÁPIDOS

Durante un vuelo de regreso del Medio Oeste escuché cómo un hermano cristiano, en la fila justo detrás de mí, compartía enérgicamente su fe con pasajeros de ambos lados. Me alegró su esfuerzo (mi esposa y yo oramos por él), y expuso algunas ideas que estaban bien. Sin embargo, algunas de sus tácticas eran cuestionables. Estas son algunas de las cosas que aprendí de esta experiencia, y que podrían hacer que tus esfuerzos sean más eficaces.

*Primero, estate preparado.* El hermano cristiano detrás de mí estaba claramente alerta para aprovechar las oportunidades de representar a Cristo. Sentado entre otros dos pasajeros, tenía una audiencia cautiva a ambos lados durante casi cuatro horas y estaba decidido a explotar al máximo la ocasión.

Aunque no tienes por qué exprimir al máximo cada encuentro (como él parecía estar haciendo), deberías estar al menos dispuesto a tantear el terreno para comprobar si hay algún interés. Los buenos embajadores están vigilantes, siempre alerta de lo que podría resultar una cita divina.

*Segundo, no compliques las cosas.* En su intento de compartir sobre la cruz, nuestro pasajero cristiano fue desde el creacionismo de la Tierra joven hasta el Armagedón. Esto es demasiado para digerir hasta llegar a Jesús. El evangelio básico ya es bastante retador. Por lo general, tendrás que vértelas con unos cuantos obstáculos que vayan surgiendo. Sin embargo, si el oyente está interesado, ¿por qué complicar las cosas con cuestiones polémicas que no están relacionadas con la salvación? Recuerda, quieres poner una piedra en su zapato, no un peñasco. Si no surgen otros asuntos, no los provoques.

*Tercero, evita el lenguaje religioso y la simulación espiritual.* Nuestro

amado hermano era evidentemente cristiano. Su diálogo estaba plagado de jerga espiritual y de pose religiosa. Todo en sus modales gritaba «fundamentalista». Aun cuando esto sea genuino, a la gente de afuera le suena raro. Palabras y frases como «salvo», «bendecido», «la Palabra de Dios», «recibir a Cristo» o «creer en Jesús como Salvador y Señor» pueden tener sentido para ti, pero para todos los demás son estereotipos religiosos trillados.

Experimenta con frescas y nuevas formas de caracterizar el antiguo mensaje de la verdad. Considera usar la palabra «confianza» en lugar de «fe» o «seguidor de Jesús» en lugar de «cristiano». Yo intento evitar citar «la Biblia». En su lugar, cito las palabras de «Jesús de Nazaret» (los Evangelios), o de «aquellos a los que Jesús preparó para llevar su mensaje después de él» (el resto del Nuevo Testamento).

Huye de la sensiblería espiritual como de la peste. Aun cuando una persona se sienta atraída por Cristo, puede seguir siendo renuente a unirse a una empresa que lo haga parecer raro. No permitas que tu estilo interfiera en la forma de tu mensaje.

*A continuación, pon el foco en la verdad del cristianismo, y no meramente en sus beneficios personales.* Me pareció muy bueno que nuestro evangelista pusiera el foco más en la verdad que en la experiencia. Cuando uno de sus compañeros de viaje afirmó que le gustaba la reencarnación, el cristiano observó que «el que le gustara» la reencarnación no podía hacer que fuera cierta. Los hechos importan. Al centrarse en las afirmaciones de la verdad de Jesús en lugar de hacer un llamado más subjetivo, le dio a su mensaje un fundamento sólido.

*Aporta razones.* Este hermano comprendió que hacer aseveraciones sin dar pruebas sería un esfuerzo vacío. Estaba preparado para dar el apoyo necesario y demostrar que sus afirmaciones no eran triviales. Jesús, Pablo, Pedro, Juan y todos los profetas hicieron lo mismo. Incluso en una era posmoderna, las personas siguen interesándose por las razones.

*Mantén la calma.* No te enfurezcas. No muestres frustración. No des la sensación de estar molesto. Mantén la calma. Nuestro amigo mantuvo la compostura todo el tiempo. Cuanto más sosegado estaba, más seguro de sí mismo parecía. Cuanto más seguro parecía, más convincente sonaba.

*Si quieren marcharse, déjalos ir.* Cuando sientes que la persona con la que estás hablando está buscando una salida, retrocede un poco. Las muestras

de falta de interés —la mirada distraída, la sensación de estar en una encerrona, lanzar ojeadas rápidas al pasillo— son claves de que probablemente ya no esté escuchando. No fuerces la conversación, mejor que acabe la charla de forma natural. Recuerda que no es necesario que «cierres la venta» en cada encuentro. Dios se encarga de todo. Él traerá al siguiente embajador para que retome donde tú lo has dejado. Cuando la conversación se convierte en un monólogo (tuyo), es tiempo de dejarlo marchar.

*Pero no los dejes ir con las manos vacías.* Si es posible, dale a la persona una forma tangible de hacer un seguimiento de aquello que la has retado a considerar. Nuestro amigo tenía un arsenal de tratados, folletos y libros de bolsillo para dejar y mantener en marcha el proceso del pensamiento. Podrías ofrecerle tu tarjeta, darle la dirección de una página web cristiana (p. ej., [www.str.org](http://www.str.org)), o algo que leer. Una copia del Evangelio de Juan es una buena elección. Es pequeño, no es caro y se centra en Cristo. Ofrécelo como regalo, y sugiere: «Tal vez sería mejor que yo deje a Jesús hablar por sí mismo».

Estas ocho ideas eliminan los obstáculos que se interpongan en tu camino como embajador. Facilitarán el que los demás fijen la atención en tu mensaje sin que tus métodos los distraigan. La ironía es que, cuando nuestro método es hábil, se diluye en el trasfondo. Pero, cuando es torpe u ofensiva, ocupa todo el foco y usurpa el lugar de la verdad que queremos comunicar.

## **YESCA SECA**

Otra clave para hacer de ti un mejor embajador es la compañía que mantienes. Tal vez este libro te haya abierto todo un paisaje espiritual nuevo que estás ansioso por explorar. Esto puede ser estimulante, pero también frustrante si tus amigos cristianos no han experimentado la misma epifanía. Sin embargo, existe una solución.

Hace poco pasé más de un día con las que parecían ser siete mujeres normales que captaron mi atención, mi respeto y mi admiración. No eran filósofas, teólogas, escritoras ni magnates de la industria. Eran, en su mayoría, madres y amas de casa que hacían malabares con los viajes compartidos, la colada y maridos cansados.

Cada dos semanas se reunían con sus Biblias y su material de estudio en un pequeño grupo conocido como «Mujeres de Berea». Su principal

propósito no era la oración ni la comunión, aunque estas dos cosas sucedían. Más bien su objetivo era el estudio y el debate, ocupar la mente en pensar con atención en las cosas que importan.

Cuando las personas me preguntan cómo hacer para que los miembros de su iglesia se interesen en un Dios de amor también con su mente de cristianos, mi consejo es sencillo, y aquellas mujeres lo habían entendido: *no puedes prender un fuego con leña húmeda, tienes que empezar con yesca seca.*

En casi todas las iglesias hay hermanos y hermanas que comparten tu hambre, pero que todavía tienen que compartir tu descubrimiento. Están insatisfechos y anhelan algo más sustancial, pero no saben adónde acudir. Estas personas son tu yesca seca.

Por ahora, no conviertas el cambiar a tu iglesia en tu objetivo. En primer lugar, encuentra a esas personas. Reúne la yesca seca, planta tu propia chispa y enciende una llama. Proponte iniciar un fuego modesto con un grupo de creyentes afines que aprecien usar su mente en su búsqueda de Dios. Una vez encendido el fuego, que no te sorprenda si parte de la leña húmeda se seca y empieza a arder.

Comprométete a reunirte con regularidad: cada semana, cada dos semanas, una vez al mes, lo que mejor encaje en tu horario. Los compromisos individuales con tu grupo pueden ser a corto plazo para un proyecto de estudio particular o formar parte de una relación a largo plazo similar a la amistad de C. S. Lewis con J. R. R. Tolkien y otros en un grupo al que llamaron los «Inklings». De ti depende.

Chuck Colson afirma: «La cultura no cambia más profundamente por los esfuerzos de instituciones enormes, sino por los de personas particulares».<sup>1</sup> Edmund Burke los denomina «pequeños batallones», pequeños grupos de gente ordinaria que marcan la diferencia cuando sus pies tocan las calles.

Reúnanse durante un periodo de tiempo limitado, pero definido para estudiar un tema en particular. Podrían escuchar cintas en grupo o debatir un libro. Podrían representar las distintas opiniones y usar las tácticas que han aprendido en este libro. O podrían trabajar juntos para elaborar una respuesta inteligente y razonada a los puntos específicos que hayan oído en una tertulia, o que hayan leído en una carta al editor. Aliéntense los unos a los otros a salir de su zona de confort y a aplicar lo que están aprendiendo.

Tu grupo podría convertirse en un catalizador que influya en otros en tu iglesia, un recurso vital al que tus amigos cristianos puedan acudir cuando tengan preguntas. Las Mujeres de Berea pronto empezaron a tener un impacto más allá de sus propias filas, secaron la leña húmeda que las rodeaba, porque fueron buenas embajadoras de la fe cristiana. La clave de la eficacia fuera de tu grupo es permanecer visible, estar comprometido con la excelencia y conservar una buena actitud. No es tiempo para el orgullo, sino para la utilidad.

Recuerda, busca la yesca seca: personas de un mismo pensar y de espíritu afín. Son más de las que puedas imaginar. Solo tienes que encontrarlas. Podrías ser el fósforo que enciende la yesca que inicie una hoguera santa en tu propia iglesia. Solo necesitas estar dispuesto a tomar la iniciativa para dirigir a los demás en la búsqueda de una fe más inteligente.

## **TESTIGOS HOSTILES**

Parte de esa búsqueda implica una cierta clase de vulnerabilidad. Ninguno de nosotros queremos que nuestras opiniones, sobre todo nuestras ideas más apreciadas, se demuestren erróneas, estemos en el lado de la valla en que estemos. Sin embargo, si queremos cultivar una fe bien documentada, es necesario que seamos conscientes de la fuerza de nuestro propio instinto de conservación ideológica.

De hecho, este instinto es tan fuerte que, en ocasiones, sentimos la tentación de cerrar intelectualmente filas y evitar el más ligero reto a nuestras creencias. Sin embargo, esta estrategia proporciona una falsa sensación de seguridad. El enfoque opuesto ofrece, en realidad, mucha más seguridad. En lugar de cavar detrás de las fortificaciones para protegernos contra los atacantes, deberíamos alentar la crítica mediante testigos hostiles.

En los círculos académicos, esto se denomina «examen por homólogos». Filósofos, científicos y teólogos presentan sus ideas en foros profesionales y solicitan críticas. Ponen a prueba el mérito de sus pensamientos al ofrecérselos a personas propensas al desacuerdo.

Hace unos años asistía una conferencia de tres días titulada «El diseño y sus críticos». Las mejores mentes del movimiento del diseño inteligente se reunieron para exponer su argumento. Pero no estaban solos. Habían invitado

a los pensadores darwinistas más importantes del país para escuchar sus ideas y calibrar sus mejores argumentos. Fue uno de los encuentros más estimulantes y más intelectualmente sinceros que he presenciado jamás.

La lección de los testimonios hostiles me quedó muy clara un día, de forma bastante inesperada. Estaba sentado en mi biblioteca preparando mi programa de radio del domingo por la tarde, cuando oí que alguien llamaba a mi puerta principal. Al responder, dos mujeres de mediana edad me sonrieron amablemente, con un montón de literatura apocalíptica en las manos. Me preguntaron si quería echar un vistazo a su material.

---

El examen por homólogos se basa en un concepto muy saludable. Si nuestras ideas son fácilmente destruidas por quienes están familiarizados con los hechos, deberíamos descartarlas. Sin embargo, si nuestras ideas son buenas, no pueden ser derribadas con tanta facilidad. Durante el proceso aprenderemos lo que las otras partes saben. Hasta podríamos sorprendernos de lo débil que es su resistencia en realidad.

---

He mencionado que había dos personas en la puerta, pero solo la que estaba delante, la que había llamado a la puerta, habló. La segunda permaneció en silencio, detrás, observando. Los Testigos de Jehová salen en parejas, por lo general uno de ellos es experimentado y el otro, un discípulo reciente. El neófito hace el contacto inicial, mientras el mentor aguarda en actitud protectora en segundo plano, preparado para una maniobra de acompañamiento si el joven cadete tuviera algún problema.

Yo sabía que el encuentro sería breve. En primer lugar, yo tenía poco

tiempo para causar impacto, porque tenía que marcharme al estudio de radio. En segundo lugar, las misioneras puerta a puerta como ellas solían tener poco tiempo para alguien bíblicamente culto. Una vez mostrara mis cartas, sabía que desaparecerían rápidamente y buscarían un objetivo más fácil. Aun así, no quería despedir a mis visitantes con las manos vacías.

«Soy cristiano», comencé a decir. Dirigí mis comentarios a la conversa más joven, la menos influenciada por la organización Watch Tower y, con toda probabilidad, más abierta a otro punto de vista.

«Es evidente que tenemos algunas diferencias, incluida la cuestión vital de la identidad de Jesús. Creo en lo que Juan enseña en Juan 1.3, que Jesús es el Creador no creado. Esto lo convertiría en Dios».<sup>2</sup>

Mencionar la deidad de Cristo fue lo único que tuve que hacer para que quien estaba en la retaguardia entrara en acción. La mujer en las sombras habló por primera vez. Sinceramente, yo no estaba preparado para su respuesta. «Usted tiene derecho a opinar lo que quiera, y nosotros a creer lo que nos parezca», fue lo único que dijo. Ni una pregunta, sin reto, sin refutación teológica. Fue un rechazo, no una respuesta. Se dio la vuelta y se dirigió a la casa siguiente, con la aprendiz a remolque, en busca de un objetivo más vulnerable.

Busqué algo que decir que pudiera retrasar su retirada. «También tienen derecho a estar equivocadas en su opinión», les solté, pero la réplica no tuvo efecto alguno. Admito que fue probablemente una respuesta pobre, pero fue todo lo que se me ocurrió en el momento. «Es evidente —añadí en un intento por enderezar las cosas— que ambos no podemos tener razón, aunque ambos tenemos derecho a nuestras opiniones».

Yo esperaba algún tipo de reacción, de intercambio, pero mi reto no obtuvo respuesta. Mientras bajaban por el paseo peatonal, disparé mi salva final esperando en vano una respuesta: «Obviamente, no les interesa escuchar ningún punto de vista que no sea el suyo». Pero se marcharon.

## **ACOBARDADOS**

En los momentos que siguieron, una hueste de preguntas inundó mi mente. ¿Usé la táctica correcta? ¿Habría sido más eficaz un enfoque diferente? ¿Algo de lo que dije causó una buena impresión? ¿Planté al menos

una semilla de duda en sus mentes? Es probable que nunca conozca la respuesta a estas preguntas, pero incluso así fue un encuentro aleccionador. Observa un par de cosas respecto a esta breve conversación.

¿Qué hicieron estas dos misioneras cuando se encontraron con alguien bíblicamente preparado? ¿Cuál fue su primera respuesta cuando mencioné mis antecedentes y, a continuación, hice un pequeño esbozo de argumento que atacó el núcleo central de su más apreciada doctrina? Dieron marcha atrás. Se rajaron. Huyeron. ¿Qué hay de malo en esta imagen?

Si estuvieras convencido de que el medicamento que tienes en tus manos salvaría la vida de un paciente moribundo, ¿te darías media vuelta y lo dejarías perecer porque no le gustara el sabor del tratamiento? Del mismo modo, ¿no es extraño que un evangelizador puerta a puerta, que sale a salvar el mundo, huya a la primera señal de oposición? Estas misioneras Testigos de Jehová estaban en una batalla por las almas humanas y, sin embargo, huyeron al primer sonido de un disparo.

Este encuentro me enseñó tres cosas respecto a estas misioneras, que también fueron lecciones para mí. En primer lugar, no confiaban en su mensaje. ¿Por qué debería yo tomarme un solo momento para considerar su supuesto mensaje de Dios si el mensajero mismo no habría movido un dedo para defenderlo? ¿Por qué debería respetar la causa de un soldado que se retira a la primera señal de resistencia?

En segundo lugar, esas misioneras no podían estar interesadas en mi salvación. De haberse preocupado de verdad por rescatar mi alma perdida, su primer impulso habría sido descubrir lo que yo pensaba y por qué, y después intentar corregir mi teología equivocada. ¿Acaso no es esta la razón por la que van de puerta en puerta para dar testimonio a los perdidos, para compartir la verdad sobre Dios tal como ellas la entienden? A pesar de ello, ni siquiera escucharon mi punto de vista, y menos aún procuraron corregir mi error. Esto me indica que no les preocupaba demasiado mi destino eterno.

En tercer lugar, aprendí que no se tomaban en serio la cuestión de la verdad. La evangelización religiosa es una empresa persuasiva. La evangelizadora cree que su opinión es veraz y que los criterios opuestos son falsos. Piensa, asimismo, que la diferencia importa, y por eso intenta cambiar la mente de los demás. Sigue la verdad, y ganarás; sigue una mentira, y perderás. . . mucho tiempo.

El compromiso con la verdad —a diferencia del compromiso con una

organización— significa estar abiertos a refinar nuestras opiniones. Significa aumentar la exactitud del entendimiento propio y estar abierto a la corrección del pensamiento. Un retador podría convertirse en una bendición disfrazada, un aliado en vez de un enemigo. Una evangelizadora convencida de su opinión debería, pues, estar deseando plantear los mejores argumentos *en contra*.

Entonces ocurriría una de dos cosas. Podría descubrir que algunas objeciones a su opinión son buenas. La refutación ayuda a que haga ajustes y correcciones en su forma de pensar, a refinar su conocimiento de la verdad. O tal vez podría resultar que, después de todo, está en suelo firme. Desarrollar respuestas a los argumentos más complejos contra su postura refuerza tanto su testimonio como su seguridad en sus convicciones.

## **VALOR EN MEDIO DEL FUEGO**

Esta es la lección: no te retires ante la oposición. Hay demasiado en juego. Sé el tipo de soldado que inspira respeto en los demás por tu valor bajo el fuego. Expón tu argumento en presencia de los testigos hostiles. Lanza tu guante de desafío y considera lo que la otra parte tiene que decir. Es una de las formas más eficaces de fundamentar tu argumento y de ayudarte a cultivar una fe a prueba de balas.

No te desanimes si, a veces, tu audiencia parece quitarte lo mejor de ti. Existe una explicación fácil de por qué a veces nos sentimos maltratados o ignorados, una sencilla razón de por qué el marcador indica con frecuencia «Leones 10 – Cristianos 0». Jesús nos advirtió con antelación: «El discípulo no es más que su maestro, ni el siervo más que su señor [. . .]. Si al padre de familia llamaron Beelzebú, ¿cuánto más a los de su casa?» (Mt 10.24-25).

Así es exactamente como trataron a nuestro Salvador, y eso es lo que él dijo que nos tocaría vivir. Nunca deberíamos esperar un trato justo ni quejarnos cuando no lo recibimos. No debemos jugar a ser víctimas. Eso es deslealtad a Cristo. Os Guinness escribe: «Los seguidores de Cristo dan un respingo ante el dolor de las heridas y la escocedura de las ofensas, pero ese precio está en el contrato del camino de la cruz. . . Ningún hijo del Dios soberano al que podemos llamar nuestro Padre es siempre una víctima o está en minoría».<sup>3</sup>

Por ello, Jesús acabó sus comentarios con «Así que, no los temáis; porque nada hay encubierto, que no haya de ser manifestado; ni oculto, que no haya de saberse» (Mt 10.26). Escucha cuidadosamente estas palabras: «*no los temáis*». Jesús está con nosotros. Y promete un día final de rendición de cuentas. Como alguien dijo: «Existe una justicia y, un día, la sentirán».

Sin embargo, ni siquiera esta victoria suprema debería ser nuestra preocupación inmediata. Si quieres saber cómo luchar contra el desaliento, considera estas palabras de Alan Keyes que he publicado en mi estudio: «No nos toca a nosotros calcular nuestra victoria ni temer nuestra derrota, sino cumplir con nuestro deber y dejar el resto en las manos de Dios».

Como embajadores, medimos nuestra legitimidad mediante la fidelidad y la obediencia a Cristo, quien es el único que producirá el crecimiento. El calibre más importante de nuestro éxito no serán nuestros números ni tampoco nuestro impacto, sino nuestra fidelidad a nuestro Salvador.

Esa oportunidad para la fidelidad podría ser un vendedor que llame a tu puerta, un encuentro fortuito en el banco, una conversación casual en un avión o conversar con la camarera de un restaurante. Podría ser en cualquier lugar, en cualquier momento. Si aplicas las tácticas correctas, con la ayuda de Dios, una persona perdida y confusa no solo verá el problema: su propia rebeldía; sino también la solución: Jesucristo. La pregunta que necesitas responder por adelantado es: «Cuando Dios abra esa puerta, ¿estaremos preparados?».

Estudia estas tácticas y aprende cómo funcionan. Te vendrán bien cuando las necesites. Conoce la Verdad. Conoce tu Biblia lo suficientemente bien como para dar una respuesta precisa. Las tácticas no son un sustituto del conocimiento. Ingenio sin verdad es manipulación.

Oblígate a ir más allá de tu zona de confort. Empieza a relacionarte con los demás *antes* de sentirte preparado adecuadamente. Aprenderás más si pones de inmediato tus tácticas en juego, aun cuando puedas fallar un poco al principio. Esto es parte del proceso de aprendizaje. Por el camino descubrirás lo que el otro lado tiene que ofrecerte, que no suele ser demasiado.

No te dejes desalentar por las apariencias externas. No caigas en la trampa de evaluar la eficacia de tus conversaciones por sus resultados inmediatos y visibles. Aun cuando una persona rechace lo que digas, es posible que hayas puesto una piedra en su zapato. Estas cosas llevan a menudo su tiempo. La cosecha está, con frecuencia, a una estación de

distancia.

Finalmente, vive de acuerdo con las virtudes de un buen embajador. Representa a Cristo de una forma ganadora y atractiva. Tú —representante de Dios— eres la clave para marcar la diferencia para el reino. Muéstrale al mundo que merece la pena pensar en el cristianismo.

Con la ayuda de Dios, sal y dales el cielo.

## **EL CREDO DEL EMBAJADOR**

Un embajador. . .

- Está preparado. Un embajador está atento a las ocasiones de representar a Cristo y no retrocederá ante una pregunta o una oportunidad.
- Es paciente. Un embajador no reñirá, sino que escuchará para entender; a continuación, tratará amablemente de entablar una relación respetuosa con aquellos con quienes discrepa.
- Es razonable. Un embajador tiene convicciones documentadas (no solo sentimientos), da razones, formula preguntas, busca respuestas con vehemencia, no guardará silencio dos veces ante la misma pregunta difícil.
- Es táctico. Un embajador se adapta a cada persona y cada situación únicas, maniobra con sabiduría para plantear objeciones a un pensamiento incorrecto, y presentar la verdad de una forma entendible y convincente.
- Es claro. Un embajador es cuidadoso con el lenguaje y no se apoya en la jerga cristiana ni se aprovecha de la ventaja ilícita de una retórica vacía.
- Es justo. Un embajador es empático y comprensivo con los demás, y reconocerá los méritos de las opiniones contrarias.
- Es sincero. Un embajador es cuidadoso con los hechos y no tergiversa la opinión de otra persona ni exagera su propio argumento, ni subestima las exigencias del evangelio.
- Es humilde. Un embajador da carácter provisional a sus afirmaciones, y sabe que su comprensión de la verdad es falible. No llevará una idea más allá de lo que permite su evidencia.
- Es cautivador. Un embajador actuará con gracia, amabilidad y buenas

maneras. No deshonrará a Cristo con su conducta.

- Es dependiente. Un embajador sabe que para ser eficaz tiene que unir sus mejores esfuerzos al poder de Dios.

## NOTAS

### CAPÍTULO 1. ¿DIPLOMACIA O DÍA D?

1. Observa, por ejemplo, los comentarios de Pablo en Efesios 6.10-20.
2. A veces, la apologética ofensiva y defensiva se denominan positiva y negativa respectivamente.
3. Hugh Hewitt, *In, But Not Of* (Nashville: Thomas Nelson, 2003), p. 166.
4. Si sigues nuestro programa radiofónico en directo o en la web ([www.str.org](http://www.str.org)), observarás que pongo especial cuidado en no maltratar a los oyentes que me llaman y que discrepan conmigo.

### CAPÍTULO 2. RESERVAS

1. Ver 2 Timoteo 2.24-25.
2. P. ej., Hechos 18.4, Hechos 26.28, Hechos 28.24, 2 Corintios 5.11.
3. 1 Juan 4.8.
4. Isaías 1.18.
5. 1 Corintios 3.6-8.
6. Estoy agradecido a Kathy Englert, quien me presentó por primera vez este concepto hace muchos años.

### CAPÍTULO 3. AL VOLANTE. LA TÁCTICA COLOMBO

1. Hugh Hewitt, *In, But Not Of* (Nashville, TN: Thomas Nelson, 2003), pp. 172-73.
2. *Ibíd.*, 173; cursivas añadidas.
3. Ver también Mateo 17.25, 18.12, 21.28-32; Marcos 12.35-37; Lucas 7.40-42, 14.1-6, 10.25-37; y Juan 18.22-23.
4. Le estoy agradecido a Kevin Bywater de Summit Ministries por las mejoras que me ayudó a hacer en las preguntas de la táctica Colombo.
5. El folleto «The Stand to Reason», *Jesus the Only Way*, contiene un

centenar de versículos que demuestran esta idea. Están tomados de la enseñanza de Jesús y de aquellos a los que formó como seguidores. En beneficio del argumento, Jesús y sus seguidores podrían haberse equivocado respecto a su afirmación de exclusividad, pero no cometes errores en lo que concierne a la aseveración que estaban haciendo en realidad. El folleto está disponible en [www.str.org](http://www.str.org).

6. Creo en los argumentos de este tipo, y hasta los ofrezco (p. ej., «¿Ha hablado Dios?»), pero no creo que esta sea la forma más eficaz de convencer en lo tocante a esta cuestión.

## CAPÍTULO 4. TÁCTICA COLOMBO II. LA CARGA PROBATORIA

1. Escuché por primera vez esta ocurrencia en boca del apologista Phil Fernandes.
2. Cuando evangelizadores del vecindario llaman a tu puerta, también podrías preguntar «¿Por qué debería yo confiar en que tu organización — p. ej., la Iglesia Mormona, la Atalaya, etc.— habla de parte de Dios?».
3. Richard Dawkins, *El relojero ciego* (Barcelona: Labor, 1988), p. 89 del original en inglés.
4. El filósofo Richard Swinburne llama a esto el «principio de la credulidad», una noción aceptada por la mayoría de los filósofos y por el común de la gente.

## CAPÍTULO 5. TÁCTICA COLOMBO III. MARCAR LA PAUTA

1. De manera incidental, rara vez uso a Colombo en un entorno en directo, porque el reloj no detiene su paso. Cuanto más tiempo se le da a la otra persona, menos oportunidad tengo de exponer mis argumentos. *No* quiero ceder un tiempo en directo valioso a mi oponente haciéndole preguntas que le llevará mucho tiempo responder. Es difícil recuperar el terreno una vez se ha cedido. La excepción a esta norma es cuando yo soy el presentador. En ese caso, soy «el que tiene el micrófono» y puedo impedir que la conversación sea demasiado unilateral.
2. Frank Beckwith me sugirió esta frase.

3. Podrían intentar esquivar este reto con la excusa: «Pienso que mis opiniones son correctas *para mí*. Estás intentando imponer tus criterios a los demás; yo no». Eso es lo que yo llamo «baile posmoderno», porque creo que desde el punto de vista intelectual no es sincero. La razón por la que otra persona está hablando contigo es para corregirte. Cree que deberías adoptar esta opinión más «tolerante» en lugar de la «arrogante» e «intolerante» que mantienes. Quiere hacerte cambiar de opinión porque cree que lo que él cree es lo correcto y que tú estás equivocado; es exactamente lo mismo que lleva su acusación de intolerancia contra ti.
4. Estos se conocen tradicionalmente como ataques *ad hominem*, literalmente «a la persona». Son intentos de distraer de la cuestión principal mediante cualquier tipo de ataque al mensajero, en lugar de responder al mensaje.
5. Jonathan Wells, *Icons of Evolution — Science or Myth?* (Washington, DC: Regnery, 2000), pp. 79-80.
6. El catedrático ha hecho lo que se conoce como un *error categorial*. Esta falacia se produce cuando se intenta asignar cierta calidad o acción a algo que no pertenece propiamente a esa categoría de cosas. Si yo tuviera que preguntar «¿Cuánto pesan tus pensamientos?» o «¿A qué suena el color amarillo?», incurriría en este error.
7. El término *a priori* se refiere a lo que se conoce antes de un proceso de descubrimiento, en particular, un descubrimiento mediante la experiencia sensorial. Con frecuencia se usa para describir compromisos filosóficos que se ponen sobre la mesa como elementos definitorios de un debate antes de considerar otra prueba relevante. Estos compromisos determinan cómo se verá la evidencia o si de algún modo se tomará en cuenta. *A priori* contrasta con *a posteriori*, lo que se conoce *después* de considerar la evidencia de la experiencia sensorial. Las proposiciones de la ciencia solo pueden tener una base adecuada si se basan en una prueba *a posteriori*, y no en suposiciones *a priori*.
8. La expresión *non sequitur* significa literalmente «no significa que». Describe una respuesta que no tiene relevancia para lo que la precede, una conclusión que no resulta de frases o pruebas anteriores. Afirmar que los Evangelios no son fiables porque fueron escritos por cristianos es un *non sequitur*. Que los autores del Evangelio fueran seguidores de Cristo no significa que distorsionaran sus descripciones de él. De hecho, se

podría argumentar justo lo contrario. Quienes estuvieron más cerca de Jesús se encontraban en la mejor posición para proporcionar un registro exacto de los detalles de su vida. Esto no es un *non sequitur*, sino una conclusión razonable.

9. C. S. Lewis inicia con este argumento, en *Mero cristianismo*, su excelente introducción a la fe cristiana. Desarrollo esta idea en mayor detalle en el [capítulo 6](#).
10. Por supuesto, no estoy sugiriendo que no adoptemos nunca una postura firme, solo que, como consideración táctica, presentemos nuestras opiniones de manera que mantenga nuestras opciones abiertas. Dado que nuestro propio entendimiento de la verdad es falible, no es sabio forzar nuestra idea más allá de lo que permiten nuestras pruebas. Esta es la adecuada humildad epistemológica.

## CAPÍTULO 6. PERFECCIONA TU COLOMBO

1. Yo denomino este enfoque del aborto «Solo una pregunta», porque responder a una sola pregunta sobre el aborto es la clave de cortar el nudo gordiano sobre esta polémica cuestión. La pregunta es: «¿Qué es el nonato?». Como ya he argumentado en otro lugar (p. ej., en *Precious Unborn Human Persons*), si el nonato es un ser humano, no hay ninguna justificación válida para el aborto optativo, porque no quitamos la vida a los seres humanos por las razones que se suelen alegar para justificar los abortos. Mi pregunta teórica a la esposa del actor utiliza esta estrategia.

## CAPÍTULO 7. SUICIDIO. IDEAS QUE SE AUTODESTRUYEN

1. Oí esta frase a mi amigo el filósofo David Horner.
2. De manera más precisa, «A» no puede ser al mismo tiempo «no A», del mismo modo, en palabras de Aristóteles: «No se puede decir que una cosa es y no es en el mismo sentido y al mismo tiempo».
3. Esta ocurrencia es de mi ingenioso amigo Frank Beckwith.
4. Estos tres últimos son memorables usos indebidos de las palabras por parte del yogui Berra.
5. El argumento falla, sin embargo, como muchos han demostrado. No

existe contradicción inherente entre la bondad y el poder de Dios y la existencia del mal.

6. Sin embargo, esto no es una limitación significativa de lo divino. La omnipotencia de Dios asegura que puede hacer un círculo cuadrado. Sin embargo, sería un límite si la naturaleza racional de Dios se viera comprometida por la contradicción.
7. Según el pensamiento posmoderno, la verdad no existe en el sentido en que la mayoría de nosotros usamos el término. No conocemos afirmaciones sobre la forma en que el mundo es en realidad que sean exactas. En su lugar, hay muchos relatos de la realidad que son constructos sociales, y cada uno es literalmente «verdad» para quienes los creen.
8. C. S. Lewis, *Dios en el banquillo* (Madrid: Editorial RIALP, 2017), p. 272 del original en inglés.
9. El empirismo, la afirmación de que el conocimiento se restringe a lo que se puede percibir mediante los sentidos, es igualmente autodestructivo. La propia verdad del empirismo no puede percibirse con los sentidos.

## CAPÍTULO 8. SUICIDIO PRÁCTICO

1. Puedes ver la transcripción en «A Conversation with Lee» en [www.str.org](http://www.str.org). Es una deliciosa lección sobre el uso de la táctica del suicidio.
2. Alvin Plantinga, «Pluralism», en *The Philosophical Challenge of Religious Diversity*, ed. Philip Quinn and Kevin Meeker (Nueva York: Oxford University Press, 2000), p. 177.
3. C. S. Lewis, *Mero cristianismo* (Nueva York: Rayo, 2006), p. 24.
4. Gregory Koukl y Francis Beckwith, *Relativism — Feet Firmly Planted in Mid-Air* (Grand Rapids: Baker, 1998), p. 143.
5. Jeffery L. Sheler, «Unwelcome Prayers», *U.S. News & World Report*, 20 septiembre 1999.

## CAPÍTULO 9. RIVALIDAD ENTRE HERMANOS E INFANTICIDIO

1. Incidentalmente, en la perspectiva cristiana, el conflicto se resuelve

porque el amor de Dios no es sentimental, sino sacrificial. Él puede ejecutar justicia mientras hace también provisión de misericordia y perdón.

2. C. S. Lewis, *Mero cristianismo* (Nueva York: Rayo, 2006), p. 56.
3. G. K. Chesterton, *Orthodoxy* (Garden City, NY: Doubleday, 1959), 41, como se cita en Ravi Zacharias, *Deliver Us from Evil* (Dallas: Word Publishing, 1996), pp. 95-96.
4. No creo que esta sea una forma sana de razonamiento, porque compromete el contrasentido es/debería ser. Solo estoy adoptando esta afirmación en aras del argumento (ver [capítulo 10](#), «[Quitar el tejado](#)»).
5. Lewis, *Mero cristianismo*, p. 56.
6. Richard Taylor, *Ethics, Faith, and Reason* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1985), pp. 83-84.
7. *The Quarrel*, dirigida por Eli Cohen, distribuida por Honey and Apple Film Corporation, Canada, 1991.
8. Este problema también podría considerarse rivalidad entre hermanos: (1) Dios no existe como legislador moral. Por tanto, no existen leyes morales que romper. Por consiguiente, el mal no existe. (2) El mal existe. Por tanto, las leyes morales trascendentales existen. Por consiguiente, también existe un legislador moral. Dios existe. O no hay Dios y no existe el mal, o el mal existe y Dios también. La opción que no parece posible es que el mal existe, pero Dios no. Estas nociones están en conflicto, son víctimas de Rivalidad entre hermanos.
9. Si el ateísmo no afirma la existencia del mal objetivo, sino que señala meramente lo que parece ser una contradicción en la cosmovisión del teísta, escapa a este dilema particular. Sin embargo, los ateos que suscitan esta objeción suelen creer en realidad en un mal genuino.
10. J. P. Moreland, *Christianity and the Nature of Science* (Grand Rapids: Baker, 1989), p. 104.

## CAPÍTULO 10. QUITAR EL TEJADO

1. Francis Schaeffer, *The God Who Is There*, en *The Complete Works of Francis Schaeffer* (Wheaton, IL: Crossway Books, 1982), 1.138.
2. *Ibíd.*, pp. 140-141.
3. *Ibíd.*, p. 110.

4. Romanos 13.3-4, 1 Pedro 2.14.
5. Este cuento es, casi con toda seguridad, una leyenda urbana. Lo incluyo por dos razones. En primer lugar, aunque sea apócrifo, sigue ilustrando bien esta táctica. En segundo lugar, esta historia ha circulado de forma tan generalizada que podrías encontrarte con esta «prueba» del ateísmo y necesitar una respuesta.
6. Le debo esta percepción a Scott Klusendorf.
7. Este fue el enfoque mismo que adopté con la bruja de Wisconsin en el [capítulo 1](#). Es posible que la persona pueda contestar que un feto no es un ser humano en el mismo sentido que lo es un niño de un año. Mi respuesta es: «Supongo que también podrías decir que un niño de catorce años no es un ser humano en el mismo sentido en que lo es uno de un año —en cuanto a crecimiento y madurez—, sin embargo, esa persona sigue siendo un ser humano en todos los sentidos».

## CAPÍTULO 11. LA APISONADORA

1. Tal vez te estés preguntando en qué se diferencia estar en un aprieto (mencionado en el [capítulo 4](#)) de ser avasallado. En el primer caso, sencillamente estás *en desventaja*. Con las apisonadoras, estás *abrumado*. Podrías estar a la altura de responder a la objeción, pero en realidad nunca se te da la oportunidad.
2. William Dembski, ed., *Darwin's Nemesis* (Downers Grove, IL: InterVarsity Press, 2006), p. 102.

## CAPÍTULO 12. BECARIO RHODES

1. Norman Geisler y Ronald Brooks, *Come Let us Reason Together* (Grand Rapids: Baker, 1996), p. 99.
2. Douglas Geivett, «A Particularist View», en *Four Views on Salvation in a Pluralistic World*, ed. Dennis Okholm y Timothy Phillips (Grand Rapids: Zondervan, 1996), pp. 266-67.
3. Douglas Futuyma, *Science on Trial: The Case for Evolution* (Sunderland, MA: Sinauer Associates, Inc., 1983), p. 12; cursivas añadidas.
4. Richard Lewontin, «Billions and Billions of Demons», *New York Review of Books*, 4 enero 1997; cursivas en el original.

5. Robert Funk, Roy Hoover, y el Jesus Seminar, *The Five Gospels: What Did Jesus Really Say?* (Nueva York: Macmillan, 1993), 5; citado en J. P. Moreland y Michael Wilkins, *Jesús bajo sospecha* (Terrassa: Clie, 2003), p. 4 del original en inglés; cursivas añadidas.
6. Le debo esta apreciación a J. P. Moreland.

## CAPÍTULO 13. SOLO LOS HECHOS, SEÑORA

1. Dennis Prager, *Ultimate Issues*, julio–septiembre, 1989.
2. Donald McFarlan, ed., *Libro Guinness de los récords 1992* (Madrid: Océano, 1992), p. 92 del original en inglés.
3. John Eidsmoe, *Christianity and the Constitution* (Grand Rapids: Baker, 1987), p. 43.
4. Encontrarás una respuesta detallada en «The Da Vinci Code Cracks» en [www.str.org](http://www.str.org).
5. Dan Brown, *El código Da Vinci* (Barcelona: Umbriel, 2004), pp. 231-34 del original en inglés.
6. Philip Schaff, *History of the Christian Church*, Vol. III (Grand Rapids: Eerdmans, 1994), pp. 623, 629.
7. Brown, *El código Da Vinci*, p. 125 del original en inglés.
8. Encontrarás un videoclip de esta conversación en <http://www.leestobel.com/videoserver/video.php?clip=stobelT1123>.
9. Mateo 18.15-20, Gálatas 6.1.
10. Juan 3.17; 12.47; 5.22, 27; Hechos 10.42; 17.31.

## CAPÍTULO 14. MÁS SUDOR, MENOS SANGRE

1. Charles Colson, *Kingdoms in Conflict* (Zondervan: 1987), p. 255.
2. Un argumento bíblico irrefutable en favor de la deidad de Cristo basado en Juan 1.3 se presenta en el artículo «The Deity of Christ: Case Closed», que se encuentra en [www.str.org](http://www.str.org).
3. Os Guinness y John Seel, *No God But God* (Chicago: Moody Press, 1992), p. 91.