

Apologetika dalam Percakapan (Bagian 2)

# Percakapan yang Mencerahkan

Bagaimana mengemukakan pertanyaan yang menuntun orang kepada Sang Jawaban?

**OLEH PDT. DR DAVE GEISLER**



Ada kebutuhan yang semakin besar dewasa ini untuk mengubah model bersaksi kita menjadi model yang lebih melibatkan percakapan dan memberi kesempatan pada orang lain untuk menemukan sendiri kebenaran bagi diri mereka.

*Pada bagian pertama dari seri Penginjilan melalui Percakapan telah dibahas mengenai kebutuhan untuk sungguh-sungguh mendengarkan agar dapat memahami sudut pandang teman kita yang belum percaya. Bagian kedua ini membahas tahap kedua dari proses menolong mereka untuk menemukan kebenaran dengan mengemukakan pertanyaan-pertanyaan yang akan membawa ke permukaan berbagai macam ketidakpastian, seraya menurunkan pertahanan mereka dan menciptakan rasa ingin tahu untuk mendengar lebih lanjut.*

Dalam dunia yang kita tinggali hari ini, banyak di antara kita yang menyadari bahwa tidak cukup kita sekedar menyodorkan injil kepada orang-orang di sekitar kita ~ kita perlu membuat mereka tertarik pada berita Injil itu. Ketika kita mengatakan bahwa masalah utama manusia yaitu dosa, hanya dapat diatasi dengan iman kepada Kristus, kita dapat dianggap sombong dan tidak bertoleransi kepada banyak orang. Banyak orang menentang gagasan bahwa ada dosa yang perlu diampuni! Ada kebutuhan yang semakin besar dewasa ini untuk mengubah model bersaksi kita menjadi model yang lebih melibatkan percakapan dan memberi kesempatan pada orang lain untuk menemukan sendiri kebenaran bagi diri mereka, daripada kita yang langsung memberitahu mereka. Di sini, pertanyaan-pertanyaan dapat sangat membantu.

Langkah pertama dalam model Penginjilan melalui Percakapan mengajarkan bahwa seperti seorang pemusik kita hendak mendengarkan nada-nada sumbang yang 'dinyanyikan' orang kepada kita. Langkah kedua mengajarkan kita bahwa seperti seorang seniman, kita hendak 'melukis sebuah gambar' orang dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan untuk menolong mereka melihat diri mereka dengan lebih jelas berdasarkan apa yang mereka katakan mereka percaya. Kita ingin mereka melihat apa yang kita lihat, namun tanpa secara langsung mengatakan kepada mereka apa yang mereka harus percayai. Kita melakukannya dengan mengemukakan pertanyaan yang terarah dan memberi kesempatan bagi mereka untuk menemukan sendiri kebenaran bagi diri mereka. Dengan memberi pertanyaan, kita seolah-olah melukis sebuah gambaran yang benar untuk menolong mereka melihat diri mereka secara lebih jelas. Ketika mereka menjawab sebuah pertanyaan mereka menyediakan pemahaman bagi diri mereka sendiri dengan mengatakan apa yang mereka percayai. Meski demikian, gambar diri mereka ini bisa saja kabur. Dengan menanyakan pertanyaan yang terarah, kita mengisi detil yang tidak mereka perhatikan mengenai diri mereka. Dengan melakukan ini kita juga membimbing mereka dalam perjalanan menemukan diri mereka sendiri.

Kita dapat membimbing orang melalui perjalanan penemuan diri sendiri ini dengan menanyakan setidaknya dua macam pertanyaan. Pertama, kita dapat memberi pertanyaan yang mengklarifikasi arti dari istilah-istilah yang tidak jelas. Kedua, kita dapat memberi pertanyaan yang memunculkan ketidakpastian dan atau menunjukkan kepercayaan atau konsep yang salah.

Saya akan menjelaskan apa yang termasuk dalam setiap jenis pertanyaan ini.

## Pertanyaan Klarifikasi

Pertama, cara terbaik untuk mengajukan pertanyaan klarifikasi adalah dengan menanyakan "Apa yang And maksudkan dengan..." Ini terutama penting karena mereka bisa saja tidak memiliki pemahaman yang sama dengan kita dan ini akan menolong untuk mengklarifikasi apa yang mereka maksudkan. Contohnya, jika seseorang berkata, "Saya orang yang cukup baik, jadi saya akan masuk surga," kita perlu bertanya, "Apa yang Anda maksudkan dengan 'baik'?" Penting bagi kita untuk tidak mengasumsikan bahwa orang menggunakan istilah sama seperti kita menggunakan istilah tersebut.

Saya memiliki contoh mengenai hal ini. Beberapa tahun lalu saya berada di Universitas Teknologi Texas di Amerika dan berbicara kepada seorang mahasiswa yang mengatakan bahwa ia percaya bahwa "Yesus adalah Anak Allah dan Dia mati bagi kita." Awalnya saya berpikir bahwa ia adalah seorang Kristen, namun mengingat pentingnya untuk mengklarifikasi istilah, saya pun bertanya, "Apa maksudmu 'mati bagi kita'? Ia mengejutkan saya karena ia berkata bahwa Yesus mati sebagai teladan moral untuk menunjukkan bagi kita bagaimana kita harus hidup. Meski benar bahwa Yesus merupakan teladan bagi kita, namun Ia lebih dari sekedar sebuah teladan. Dia mati sebagai ganti kita dan bagi keselamatan kita (Roma 5:8). Namun jika saya tidak mengemukakan pertanyaan klarifikasi saya mungkin melewatkan fakta bahwa pemuda tersebut mungkin bukanlah orang percaya.

Menanyakan pertanyaan klarifikasi juga menolong orang yang kita hadapi untuk lebih jujur dengan diri mereka sendiri dan kepada kita mengenai apa yang sesungguhnya mereka percayai. Ini adalah keuntungan yang penting dalam kesaksian kita pada orang lain. Sebagai contoh, beberapa bulan yang lalu saya bertanya kepada seorang sopir taksi di Singapura apa agama kepercayaannya. Mulanya ia berkata bahwa ia adalah seorang Budha, saya pun bertanya, "Apa yang Anda maksudkan dengan pemeluk Budha? Apakah Anda seorang pengikut Budha yang taat?" Dia lalu menjawab, "Saya ini sesungguhnya adalah seorang pemikir bebas 'free thinker'". Pengakuannya lalu membawa percakapan kami menjadi lebih terbuka mengenai halangannya terhadap agama-agama secara umum dan kepada kekristenan secara khusus.

Lebih jauh, mengajukan pertanyaan klarifikasi dapat sesungguhnya membuka pintu untuk masuk ke dalam percakapan rohani yang lebih interaktif dan bahkan ke dalam penginjilan langsung! Sebagai contoh, pada kesempatan lain seorang supir taksi mengatakan langsung bahwa ia adalah seorang 'freethinker'. Saya lalu bertanya, "Apa yang Anda maksudkan dengan 'free thinker'?" Saya sangat senang bahwa satu pertanyaan yang sederhana itu kemudian membuka percakapan yang lebih interaktif mengenai masalah-masalah rohani di mana saya pun mendapat kesempatan untuk membagikan injil kepadanya!

Keuntungan yang lain dari mengajukan pertanyaan klarifikasi mengenai kepercayaan seseorang adalah menciptakan kesempatan yang besar untuk percakapan rohani tanpa membuat mereka merasa harus memberi pertahanan yang tidak perlu. Jika seseorang merasa bahwa tujuan kita adalah untuk meminta mereka menolong kita untuk lebih memahami kepercayaan mereka daripada untuk membuktikan bahwa

mereka salah, mereka akan lebih mungkin memberi respon positif kepada pertanyaan-pertanyaan investigasi kita. Dengan jalan ini kita sebenarnya mengambil keuntungan mengenai ketidaktahuan kita mengenai apa yang orang itu percayai, agar kita dapat dengan yakin menerima respon yang paling kurang defensif.

## Menanyakan pertanyaan klarifikasi menolong orang yang berbicara dengan kita untuk lebih jujur kepada diri mereka sendiri dan kepada kita mengenai apa yang sesungguhnya mereka percayai.

Istilah yang diklarifikasi juga berguna karena membalikkan beban pembuktian dari kita kepada mereka. Saya menyebutnya sebagai 'Prinsip Bumerang'. Ketika seseorang melemparkan pertanyaan yang sulit atau penuduhan kepada Anda, daripada menjawab pertanyaan itu secara langsung, balikkan pertanyaan tersebut kembali dan biarkan itu kembali kepada mereka untuk membuat mereka merasakan kesulitan pertanyaan itu. Sebagai contoh, jika seseorang berkata, "Saya tidak yakin bahwa dokumen Perjanjian Baru merupakan catatan yang dapat dipercaya mengenai apa yang dikatakan dan diperbuat Yesus." Anda dapat menanyakan kepada mereka, "Mengapa dokumen Perjanjian Baru tidak dapat dipercaya seperti dokumen-dokumen lain yang ditulis pada waktu yang kurang lebih sama seperti Josephus, Tacitus atau karya Iliad dari Homer? Homer misalnya, menulis Iliad di tahun 800 BC, namun salinan yang paling awal yang kita punya adalah 400 tahun kemudian. Jadi, jika kita percaya Homer menulis dengan akurat mengenai hal-hal seperti kuda Trojan, mengapa kita tidak bisa tahu bahwa apa yang disampaikan Perjanjian Baru mengenai kehidupan Yesus itu benar?" Kita tidak berusaha membuktikan di sini bahwa semua hal di Perjanjian Baru itu benar, namun menanyakan secara spesifik mengapa kita tidak bisa mengetahui beberapa peristiwa mendasar dari kehidupan Yesus itu benar. Jadi, ketika orang menanyakan pertanyaan dan mencoba menempatkan kita pada posisi bertahan, kita harus menghindari masuk dalam jerat mereka dengan membalikkan pertanyaan kepada mereka dengan menggunakan prinsip bumerang.

### Pertanyaan Yang Menimbulkan Keraguan

Di samping mengajukan pertanyaan yang mengklarifikasi arti dari istilah-istilah yang tidak jelas, kita juga perlu mengajukan pertanyaan yang mengangkat dan menunjukkan sistem kepercayaan atau konsep yang keliru. Tujuan kita di sini adalah untuk membantu orang lain mulai melihat kelemahan dari fondasi pandangan hidup mereka. Pada akhirnya, kita ingin mereka mempertanyakan apakah kepercayaan mereka memiliki landasan yang cukup kuat bagi kehidupan yang mereka bangun di atasnya. Langkah ini dapat dibagi menjadi dua tahap yang berbeda. Tahap yang pertama berfokus pada menanyakan teman-teman kita pertanyaan-pertanyaan yang menggugah pikiran yang hasilnya adalah memunculkan beberapa jawaban atas ketidakpastian dalam kepercayaan mereka. Meskipun hal ini mungkin tidak benar-benar menantang mereka untuk mengubah titik pandang mereka, ini dapat menciptakan sejumlah keraguan yang seiring dengan waktu akan

mulai membuat celah dalam fondasi mereka dan berangsur-angsur menuntun mereka untuk lebih terbuka untuk mempertimbangkan aspek lain dari sistem kepercayaan mereka. Contoh-contoh dari jenis pertanyaan yang dapat Anda gunakan untuk memunculkan keraguan adalah: "Menurutmu apakah sesuatu yang kita imani itu benar-benar penting, ataukah yang penting adalah kita memiliki sejenis agama untuk membuat kita menjadi seorang yang lebih baik?" Pertanyaan lainnya adalah, "Menurutmu, apakah setiap kepercayaan rohani pada dasarnya mengajarkan hal yang sama?" Pertanyaan lainnya, "Menurutmu, apakah semua orang harus mempertanggungjawabkan cara hidupnya? Jika demikian, apa yang menurutmu menjadi standarnya?"

Langkah yang kedua adalah kemudian melanjutkan apa yang sudah dilakukan pada langkah awal. Sekali kita dapat membuat teman kita mengakui sejumlah ketidakpastian dalam kepercayaannya, kita kemudian dapat membangun di atasnya dengan menanyakan pertanyaan lanjut yang akan mengekspos lebih dalam kepercayaan atau konsep mereka yang keliru. Pada akhirnya, kita akan dapat menciptakan keraguan yang lebih besar mengenai keyakinan mereka. Contoh dari pertanyaan-pertanyaan jenis ini adalah: "Bagaimana mungkin semua agama itu sama sementara sejumlah inti kepercayaan mereka saling berlawanan?" atau "Bagaimana mungkin orang tidak percaya adanya Tuhan namun percaya bahwa hal-hal yang bukan materi seperti *kebenaran* dan *cinta* itu ada?" atau "Bagaimana Anda dapat berkata bahwa Alkitab itu tidak dapat dipercaya sementara dokumen historis kuno lainnya dapat Anda percayai?"

Saya telah memperhatikan bahwa satu pertanyaan praktis yang sangat membantu sejumlah penduduk Singapura adalah: "Bagaimana saya bisa tahu apakah Tuhan yang saya sembah itu adalah Tuhan yang benar?" Baru-baru ini saya menggunakan pertanyaan ini dalam percakapan saya dengan seorang gadis Cina muda dan ini membuka jalan untuk percakapan yang lebih menarik yang memungkinkan saya untuk membagikan lebih banyak mengenai iman Kristen saya

Perkenankan saya memberikan satu contoh yang bersifat pribadi untuk menunjukkan bagaimana saya menggunakan jenis-jenis pertanyaan ini dalam hidup orang-orang yang belum percaya di sekitar saya. Beberapa tahun yang lalu pengasuh anak kami berkata bahwa dia akan meninggalkan kami karena sesuatu alasan pribadi. Ini membuat saya sangat sedih karena bukan saja dia adalah seorang pengasuh anak yang baik, namun saya tidak sempat membagikan Injil kepadanya. Jadi, beberapa hari sebelum ia pergi, saya bertanya seperti ini: "Bibi,

bagaimana Bibi memandang Yesus dalam agama Budha-mu?" Setelah berpikir beberapa lama, ia menjawab, "Saya belum benar-benar memikirkannya." Komentar ini kemudian membuka pintu bagi saya untuk menceritakan bagaimana Yesus telah membuat perbedaan di dalam kehidupan saya secara pribadi. Sayang sekali beliau tidak membuat keputusan pada hari itu untuk menerima Kristus, tetapi saya yakin dari reaksinya bahwa pertanyaan saya telah membuatnya berpikir

lebih dalam mengenai betapa kurang memadai fondasinya untuk iman kepada Budha. Pertanyaan saya telah membuat beliau menyadari bahwa dia harus menemukan di mana letak Yesus dalam iman kepercayaannya.

## Kita perlu mengemukakan pertanyaan dengan cara yang mengangkat hal-hal yang mereka ragukan, dan pada saat yang sama mengurangi pembelaan diri mereka dan menciptakan rasa ingin tahu untuk mendengar lebih lanjut.

Ketika saya dan saudara melukis gambar menggunakan pertanyaan-pertanyaan yang menolong orang lain untuk melihat bahwa fondasi mereka mungkin tidak cukup kuat menjadi landasan hidup mereka, ini dapat membawa mereka pada sebuah krisis di dalam iman. Jelas ini terjadi dalam pelayanan Rasul Paulus ketika ia berbicara pada para orang polites (penganut berbagai kepercayaan) dalam Kisah Para Rasul 17 dan menunjukkan dua masalah dalam kepercayaan mereka mengenai tuhan atau tuhan-tuhan mereka, di mana di satu sisi mereka percaya bahwa mereka telah membuat ilah-ilah dari kayu ini namun di sisi lain mereka juga percaya bahwa dalam pengertian lain, ilah-ilah dari kayu inilah yang menciptakan mereka. Hasil dari percakapan Paulus ini, banyak di antara orang-orang ini ditantang untuk mempertimbangkan kembali kualitas iman mereka dan hal ini penting untuk mendorong sebagian orang untuk mau melanjutkan pembicaraan. Bagi sebagian orang, hal ini membawa mereka untuk meletakkan iman mereka kepada Kristus (Kis 17:32-33)!

Jadi, jika Saudara dan saya hendak melibatkan orang lain secara efektif dalam dialog rohani dan bahkan berpeluang untuk menantang mereka mempertimbangkan kembali kepercayaan mereka yang sekarang, kita harus mempelajari seni percakapan yang baik. Kita harus belajar membuat orang tertarik dan mengajukan pertanyaan yang mengangkat ketidakpastian dan mengekspos kepercayaan atau pandangan yang keliru.

### Keraguan, Sikap Defensif dan Keinginan

Untuk menilai apakah kita telah menanyakan pertanyaan yang tepat untuk mendapatkan pengaruh yang tepat, penting bagi kita untuk mengingat tiga tujuan dalam bertanya. Saya menyebutnya 3 D dari Penginjilan : Doubt (keraguan), Defensiveness (sikap membela diri), and Desire (hasrat/keinginan). Banyak kali kita bisa mengajukan pertanyaan yang menghasilkan sikap pembelaan diri yang tidak perlu, membuat orang lain sulit untuk mendengar apa yang hendak kita sampaikan dan bahkan membuat mereka memutuskan segala kemungkinan pembicaraan yang lebih lanjut di kemudian hari. Sebaliknya, kita perlu belajar mengajukan pertanyaan yang mengangkat keraguan dalam perspektif orang yang belum percaya, dan pada saat yang sama mengurangi sikap defensif mereka dan

menciptakan keinginan untuk mendengar lebih lanjut! Ini terutama penting jika kita ingin lebih berhasil untuk menjangkau generasi masa kini. Dalam melakukan hal tersebut, kita mengikuti contoh dari Tuhan Yesus dengan seorang perempuan di tepi sumur dalam Yohanes 4. Beliau tidak mengatakan pada perempuan itu untuk 'berbalik dari dosa-dosanya' jika tidak, ia akan dibakar di neraka. Yesus mengajukan pertanyaan yang menggugah pikirannya dan menciptakan rasa ingin tahu untuk mendengar lebih lanjut dengan berkata bahwa jika ia minum dari air yang diberikanNya, perempuan itu tidak akan pernah haus lagi (Yohanes 4:13).

### Kesimpulan

Sebagai ringkasan, kita telah mengatakan bahwa di dalam dunia yang kita hidupi sekarang, kita perlu memberi kesempatan pada orang lain untuk memunculkan kebenaran dengan mengajukan pertanyaan investigasi ~ pertanyaan yang mengklarifikasi arti dari istilah-istilah tertentu yang belum jelas dan mengekspos kepercayaan atau konsep yang keliru. Lebih jauh lagi, untuk memastikan pertanyaan-pertanyaan kita memiliki pengaruh yang maksimal pada orang-orang yang hendak kita injili, kita harus ingat untuk mengajukan pertanyaan dengan cara yang menimbulkan keraguan namun juga mengurangi sikap defensif dan menciptakan rasa ingin tahu untuk mendengar lebih lanjut.

Dalam dunia yang tidak mudah mendukung apalagi mempercayai adanya 'berita baik' atau bahkan berpikir bahwa ada yang disebut 'berita buruk', ini dapat menjadi pendekatan yang sangat berguna untuk mengklarifikasi iman kepercayaan dan memunculkan apa yang menjadi keraguan. Sama seperti yang berlaku pada para penganut politeisme yang dihadapi oleh rasul Paulus dalam Kisah Para Rasul 17, hal ini dapat memainkan peran penting dalam menolong mereka untuk mengambil satu langkah lebih dekat kepada Kristus setiap hari.

**C**

*Silakan mengirimkan masukan Anda ke [dgeisler@meeknessandtruth.org](mailto:dgeisler@meeknessandtruth.org) dan bacalah bahan-bahan yang tersedia di [www.meeknessandtruth.org](http://www.meeknessandtruth.org)*



Pdt. Dr. Dave Geisler adalah Pimpinan dari Pelayanan Meekness and Truth dan merupakan Asisten Profesor di Singapore Bible College, Trinity Theological College and East Asia School of Theology. Tiga tahun yang lalu, Dave dan keluarganya pindah ke Singapura untuk mengembangkan paradigma pra-penginjilan yang baru bagi orang-orang Kristen di Timur. Aktivitas kesukaan beliau adalah membawa isteri dan anak perempuannya keluar untuk makan malam dan jalan-jalan di mall.

*Silakan kirimkan masukan Anda ke [dgeisler@meeknessandtruth.org](mailto:dgeisler@meeknessandtruth.org), dan bacalah bahan-bahan yang disediakan di [www.meeknessandtruth.org](http://www.meeknessandtruth.org)*