

- Geef nooit de indruk alles te weten en dat alle anderen slechts van u kunnen leren.
- Kijk niet alleen op het negatieve. Begin met iets te loven of tenminste met iets positiefs over uw tegenspelers.
- Als een deelnemer van de discussie op een bepaald vlak een beter argument heeft, accepteer en erken dit in de discussie dan ook vrijmoedig. Wees blij iets nieuws te hebben geleerd.
- Blijf bij het thema – men zal u dankbaar zijn!
- Zeg niet alles wat u zou kunnen zeggen. Er is altijd een limiet qua tijd en uitingsmogelijkheden. Orden de zaken die u zou willen zeggen volgens hun belangrijkheid.

Leer uw tegenpartij en haar wensen verstaan!

- Probeer de wereld met de ogen van de andere te zien. Vaak gebruiken wij dezelfde woorden, maar bedoelen er verschillende zaken mee. Tracht uit te vissen waar de andere staat en begin van daar uit te argumenteren. Verwacht niet te veel in eens.
- Probeer te verstaan wat de andere bedoelt. Lees tussen de lijnen: waar wil hij werkelijk naar toe? Dit helpt om sneller tot de echte vragen te komen zonder veel tijd te verliezen
- Ga na waarin uw tegenstander gelijk heeft. Spreek erover en probeer hem vandaaruit te verklaren waar zijn argumentatie foutief is.

Kies overtuigende argumenten!

- Statistieken tonen aan dat mensen al na enkele minuten niet meer weten wat er gezegd werd. Ze herinneren zich enkel nog of de spreker overtuigend was of niet.
- De vraag is jammer genoeg niet zozeer: welke argumenten zijn intellectueel de betere? Maar: welke argumenten overtuigen het meest? Mensen denken niet alleen rationeel. Emoties en associaties spelen een grote rol.
- Als u aan een openbaar debat deelneemt, wees er dan van bewust dat u niet uw tegenstander maar uw publiek moet overtuigen. Het zal met u instemmen als het u sympatiek en uw argumenten verstandig vindt – om het even tot welk besluit de andere deelnemers van de discussie ook komen.
- Als u ingewikkelde wetenschappelijke argumenten moet aanbrengen, denk dan vooraf even na hoe u ze aan uw grootmoeder zou uitleggen. Denk aan analogieën en voorbeelden die iedereen kan verstaan (bv. „De koelkasten in de in-vitro-ziekenhuizen bevatten vaak meer mensen dan een gemiddelde stad in België of Nederland)
- Het volstaat niet veel te weten: het publiek moet tussen de lijnen horen waar u deze kennis vandaan haalt (bv. „Toen ik vijf jaar lang in Afrika gewerkt had, merkte ik...).
- Als u „politiek incorrecte“ thema's aansnijdt, denk dan vooraf goed na over uw formuleringen en voorbeelden. De meerderheid denkt politiek correct. U moet er niet zozeer op uit zijn om de naakte waarheid te verkondigen, maar een weg te vinden om voorgeprogrammeerde denkpatronen te overwinnen (bv. Zeg niet „abortus is moord“ maar „abortus stopt een kloppend hartje“).
- Mensen houden van slogans en zullen er aan terugdenken (bv. „de zondag is een familiedag. Winkels die op zondag open zijn dragen bij aan de verdere ondermijning van het gezin“).
- Een persoonlijk verhaal (over uzelf of iemand anders) maakt u geloofwaardig. Maar overdrijf niet: de toehoorders worden argumenten vanuit een persoonlijke ervaring snel beu – ze willen ook cijfers en feiten.

Blijf christen!

- Bidt voor hen waarmee u spreekt! Voor en na de discussie. Uiteindelijk is het God die de harten beweegt, niet ons briljante verstand.
- „Waardeer“ diegenen waarmee u spreekt – u wilt hen immers een stap verder brengen. In een discussie gaat het er niet om te winnen, maar de mensen te helpen om een aspect van de waarheid te erkennen. Heb uw publiek meer „lief“ dan uw boodschap.