

megint kereszténnyel. Élünk a lehetőséggel, és viselkedünk jó keresztények módjára.

- Ne keltsük sohasem azt a benyomást, hogy mi mindent tudunk, és hogy a többiek csak tanulhatnak tőlünk.
- Ne csak a negatívumokra figyeljünk. Kezdjük dicsérő szavakkal, vagy legalábbis valami pozitívummal, amelyet a másik félnél megláttunk.
- Ha a vita résztvevői között valakinek a miénknél jobb érve van, fogadjuk azt el, és a vita során ismerjük is el, említsük meg. Örüljünk annak, hogy újat tanulhattunk.
- Maradjunk a témánál – ezért sokakban jó benyomást fogunk kelteni.
- Ne akarjunk feltétlenül mindent elmondani. Időbeli korlátok mindig vannak, ezért igyekezzünk mondanivalónkat fontossági sorrendben strukturálni.

Próbáljuk meg a másik felet és nézetét megérteni!

- Próbáljuk meg a világot a másik szemével nézni. Gyakran mind ugyanazokat a szavakat használjuk, viszont azokon mást értünk. Próbáljuk megérteni, mi a másik álláspontja, majd azt a mi álláspontunk felé közelíteni. Ugyanakkor ne legyenek túlságosan nagy elvárásaink.
- Próbáljuk megérteni, mire gondol a másik. Olvassunk a sorok között: vajon mire akarhat kilyukadni? Ez segíthet abban, hogy hamarabb a valós kérdésekre térjünk, és így időt spóroljunk.
- Gondoljuk végig, mely pontokban van a másik félnek igaza. Mondjuk azokat ki, majd próbáljuk arra is rámutatni, hol hibás az érvelése.

Válasszunk meggyőző érveket!

- Felmérések bizonyítják, hogy az emberek már pár perc után nem tudják, mi is hangzott el. Arra azonban sokkal jobban emlékeznek, hogy a beszélő meggyőző volt-e vagy sem.
- A kérdés elsősorban nem az, hogy értelmi szinten melyek a legjobb érveink, hanem sokkal inkább az, mennyire meggyőzőek azok. Nem csak az értelem szintjén gondolkodunk, nagy szerepük van az érzelmeinknek és az asszociációknak is.
- Ha nyílt vitán veszünk részt, legyünk tudatában annak, hogy nem a másik félt, hanem a közönséget kell meggyőznünk. Ha az szimpatikusnak vél minket, és érveinket értelmesnek találja, mellettünk fog állni, teljesen függetlenül attól, hogy a vita többi résztvevője a végén mire jut.
- Ha bonyolult tudományos jellegű érveket kell használnunk, úgy adjuk azokat elő, mintha nagymamánknak mesélnénk. Gondoljunk hasonlatokra és példákra, amelyeket mindenki megért (pl. „az in-vitro klinikák jégszekrényében több ember van, mint egy közepes méretű németországi városban”).
- Nem elég tudni dolgokat: a közönség számára ki kell derülnie, honnan tudjuk azt, amit mondunk (pl. ötéves afrikai tartózkodásom alatt tapasztaltam, hogy...).
- Ha politikailag „nem korrekt” témákat érintünk, gondolkodjunk végig előre, pontosan hogyan fogunk fogalmazni, és milyen példákat hozhatunk majd. A többség „politikailag korrektül” gondolkodik. Ezért elsősorban ne az legyen a célunk, hogy a csupasz valóságot mondjuk ki, hanem sokkal inkább az, hogy megtaláljuk a módját annak, hogy sablongondolkozásokon túllépjünk (pl. ne azt mondjuk: „az abortusz gyilkosság”, hanem: „az abortusszal egy szív áll meg dobogni”).
- Az emberek szeretik a szlogeneket, és azokra általában emlékeznek (pl. A vasárnap családi nap. A vasárnap is nyitva lévő üzletek is a családok széteséséhez járulhatnak hozzá).
- Személyes történet magunkról vagy valaki másról hitelessé tesz minket. Azonban ne vigyük túlzásba: a személyes jellegű beszédeket a közönség hamar megunja, számokat és tényeket akar hallani.

Maradjunk meg keresztényeknek!

- Imádkozzunk azért, akihez beszélünk! A vita előtt és után. Végül is Isten az, aki vezeti a szíveket, nem pedig a mi fényes elménk!
- Tartsuk fontosnak a másikat, és vezessük őt egy lépéssel előbbre. A cél ugyanis nem az, hogy meggyőzzük, hanem az, hogy segítsük abban, hogy közelebb kerüljenek az Igazsághoz. Ha véleményét nem is kedveljük, a közönséget szeressük!