

ktorého táto osoba v najbližšej dobe stretne! Je to vaša šanca byť priateľský a láskavý.

- Nikdy sa nesnažte na druhých ľudí urobiť dojem, že ste pojedli všetku múdrosť sveta, a že všetci by sa od vás mali učiť.
- Nesústreďte sa iba na negatíva. V úvode je napríklad dobré svojho oponenta pochváliť alebo aspoň začať čímsi pozitívnym.
- Keď počas diskusie zistíte, že Váš spoludiskutujúci má v nejakej veci pravdu, a vyvrátil váš argument, akceptujte to a pokorne to priznajte. Tešte sa z toho, že ste sa naučili niečo nové.
- Neodbočujte od témy – ľudia to naozaj ocenia!
- Nesnažte sa povedať k téme úplne všetko, čo by ste mohli povedať. Vždy existuje časový limit. Posúďte možnosti, ktoré máte. Spíšte si veci, ktoré chcete povedať a usporiadajte si ich podľa priorít.

Snažte sa porozumieť druhému človeku a jeho požiadavkám

- Skúste sa pozerať na svet očami toho druhého. Niekedy používame rovnaké slová, ale máme na mysli rozličné veci. Zistite, aký postoj zastáva ten druhý a "vyzdvihnite si ho tam". Neočakávajte príliš veľa naraz.
- Snažte sa pochopiť, čo ten druhý myslí. Čítajte medzi riadkami: Kam skutočne smeruje? Toto vám pomôže dostať sa ku koreňu veci bez toho, aby ste strácali čas.
- Porozmýšľajte, v ktorých bodoch by mohol mať Váš oponent pravdu. Upozornite na to, a ďalej sa mu pokúste vysvetliť, v čom následne jeho argumentácia zlyháva.

Vyberajte si skutočne presvedčivé argumenty!

- Štatistiky ukazujú, že ľudia si už po pár minútach nepamätajú, čo bolo presne diskusii povedané. Utkvie im v pamäti len to, či bol rečník presvedčivý alebo nie.
- Otázkou pritom, žiaľ, nie je, ktoré argumenty sú intelektuálne najvycibrenejšie, ale ktoré argumenty presvedčia čo najväčší počet ľudí. Ľudia nerozmýšľajú iba racionálne. Pocity a asociácie hrajú tiež dôležitú úlohu.
- Keď participujete na verejnej debate, buďte si vedomí toho, že nemáte presvedčiť v prvom rade vášho oponenta, ale predovšetkým vaše publikum. Budú s vami súhlasiť, ak im budete sympatický, a ak im budú vaše argumenty zrozumiteľné, nezáležiac na tom, k akým záverom dospejú ostatní účastníci debaty.
- Ak musíte prezentovať v debate komplikované vedecké argumenty, pokúste sa ich pred samotnou debatou vysvetliť najprv vašej starej mame. Porozmýšľajte nad vhodnými analógiami a príkladmi, ktoré každý ľahko pochopí (napr. „V chladničkách kliník, kde sa vykonávajú in vitro fertilizácie, sa nachádza často viac ľudských bytostí, ako ich žije v stredne veľkých nemekých mestách“).
- Nestačí len veľa vedieť. Publikum by malo medzi riadkami pochopiť, ako ste k vašim poznatkom došli (napr. „Keď som pracoval päť rokov v Afrike, uvedomil som si ...“).
- Keď sa dotýkate „politicky nekorektných“ tém, vopred si presne uvážte, aké formulácie a príklady použijete. Väčšina ľudí rozmýšľa politicky korektné. Nemali by ste sa iba snažiť predostrieť ľuďom holú pravdu, ale snažte sa nájsť cestu ako prekonať stereotypy v myslení ľudí (napr. nehovorte „potrat je vražda“, ale „potrat zastaví bijúce srdce“).
- Ľudia majú radi, keď sa používajú slogany a často im zostanú dlho v pamäti (napr. v angličtine: „Jesus is the reason for the season“, alebo „Viera bez skutkov je mŕtva“).
- Príbehom z osobného života alebo zo života niekoho iného docielite, že vás budú pokladať za hodnovernejších. Ale neprežeňte to, ľudia sa argumentov z osobného života nabažia pomerne rýchlo, chcú zároveň čísla a fakty.

Zostaňte kresťanom!

- Modlite sa za toho, s kým diskutujete a aj za vaše publikum, pred a po diskusii. Koniec koncov, je to Boh, ktorý hýbe ľudskými srdcami, a nie náš vycibrený intelekt.
- Vážte si človeka, s ktorým sa rozprávate – snažte sa ho posunúť o krôčik ďalej. V diskusii nejde o to, aby ste vyhrali, ale aby ste ľuďom pomohli objaviť čosi z Pravdy. „Milujte“ svojich oponentov a divákov viac než vaše poslanstvo, ktoré im chcete odovzdať.