



Dragi prijatelji,

Kršćani imaju dužnost i odgovornost podići glas i braniti svoje vrijednosti i mišljenja. Prigoda za to pruža se u raspravama, pismima upućenima uredniku, na internetu te u brojnim drugim prilikama. Nažalost, često je važnije *kako* nešto kažete, a ne *što* ste zapravo rekli. Prijateljski je stav jednako važan koliko i sami argumenti. Iskusna lobistica dr. Gudrun Kugler pruža nam savjete o bitnim činjenicama što ih valja imati na umu kod rasprava i debata.

Za obnovljenu Europu utemeljenu na kršćanskim vrijednostima!

Vaša ekipa Europe za Krista

PS: Ne zaboravite moliti Očenaš za Europu utemeljenu na kršćanskim vrijednostima!

- * - *

Kako uspješno kršćanski voditi rasprave **dr. Gudrun Kugler, Mts**

Kao kršćani nerijetko bivamo izazivani, prozvani te se nalazimo u prvim redovima različitih debata. Dobri argumenti i prijateljski stav ključni su za utjecaj na mišljenja ljudi. Ako raspravu vodite sa susjedom ili kolegom na poslu, sudjelujete u TV-debati ili na javnome predavanju, pišete pisma uredniku ili pak objavite *bestseller* - ono što kažete i način na koji ste to izrekli određuju hoće li vas se čuti ili ne. U nastavku slijedi nekoliko glavnih načela što ih valja imati na umu:



Dobro se pripremite!

- Budite sabrani! Morate znati što ćete reći prije no što počnete govoriti. Dobra priprema pomoći će vam da se svega sjetite i u nadasve žučnoj raspravi.
- Kada vodite pregovore, uvijek na umu imajte koji bi bio najbolji, kao i najlošiji, ali još uvijek prihvatljiv ishod. Prijedlog: ili 'najbolji i najgori mogući ishod', ili 'najprihvatljiviji i najneprihvatljiviji'.
- Napravite plan u glavi. Koji je moj točan stav? S kakvim bih se rasponom rezultata zadovoljio? Kakav je stav mojih protivnika? Koja je njihova najdublja motivacija i zbog čega? Što je u njihovu mišljenju ispravno? Što li, pak, pogrešno, i zbog čega? Koji je od mojih argumenata najuvjerljiviji? Raspoložem li kakvim statističnim podacima kojima bih potkrijepio svoj stav? Što je neophodno izreći, a što se može i izostaviti ne ometajući pritom glavni sadržaj? Zapišite i vježbajte složene i osjetljive argumente.
- Ako sudjelujete u javnoj debati, koji su ostali sudionici? Odakle dolaze i kakvi su njihovi stavovi? Kojim će se glavnim argumentima poslužiti i kako mogu reagirati na njih? Tko je moderator? Na čijoj će strani biti?

Važnost stava i ponašanja!

- Da biste pridobili ljude, moraju vas doživjeti kao iskrenu i nepristranu osobu, odnosno, osobu predanu stvari koju se smatra opravdanom te u interesu općega dobra.

- U svakome trenutku budite puni ljubavi i prijateljski raspoloženi. Jedino ćete tako uspjeti otvoriti vrata. Srdžba zatvara vrata ljudskih srdaca, ali i vašega uma. Ovakva je debata dobra prigoda za očitovanje kršćanske ljubavi i dobra primjera. Tko zna kada će vaš sugovornik ponovno imati priliku razgovarati s kršćaninom? Ovo je vaša prigoda da budete ljubazni i iskažete ljubav.
- Nemojte odavati dojam kako mislite da sve znate te ostali mogu jedino učiti od vas. To nikada nije slučaj.
- Nemojte se usredotočiti isključivo na ono negativno. Započnite s pohvalom, ili makar nečim pozitivnim o vašem protivniku, odnosno, u svezi s njime. Ako se pokaže kako ste u nečemu imali krivo, priznajte to i ponizno prihvatite. Budite zahvalni što ste naučili nešto novo.
- Ne skrećite s teme – ljudi će znati to cijeniti!
- Nemojte reći sve što biste mogli. Vrijeme je uvijek ograničeno. Dobro rasporedite sve što biste mogli reći, poredavši to prema prioritetu.

Shvatite druge i ono što je njima važno!

- Nastojte vidjeti svijet očima te druge osobe. Ponekad se služimo istim riječima, ali pritom zapravo mislimo na posve različite stvari. Nastojte uzeti u obzir odakle dolazi vaš sugovornik. Izvedite ga odande te nemojte odjednom previše tražiti.
- Pokušajte shvatiti što vaš protivnik misli, čak i ponad značenja samih riječi. Što zapravo želi postići? To će vam pomoći usredotočiti se na srž samoga pitanja, ne gubeći pritom previše vremena.
- Razmislite o tome što bi moglo biti ispravno u uvjerenjima vašeg protivnika. Istaknite mu to te odatle nastavite objašnjavati što je, naprotiv, pogrešno. (Učinite to sa stajališta protivnika, odnosno, u okviru njegova mišljenja.)

Odaberite uvjerljive argumente!

- Prema statistici, nakon svega nekoliko minuta, gotovo se više nitko ne sjeća što je govornik rekao. Slušatelji pamte jedino je li bio uvjerljiv ili ne.
- Pitanje, nažalost, nije koji su argumenti u intelektualnome smislu najistinitiji, već koji će argumenti biti najuvjerljiviji. Ljudi ne razmišljaju isključivo racionalno. Osjećaji i asocijacije također tu igraju važnu ulogu.
- Kada sudjelujete u javnoj debati, zapamtite kako uvjeriti valja ne protivnika, već publiku. Ona će se s vama složiti ako budete simpatični i iznesete razumljive argumente, bez obzira na to kakav će biti zaključak ostalih sudionika okruglog stola.
- Ako morate iznositi složene znanstvene argumente, pokušajte ih prije početka debate iznijeti npr. svojoj baki. Smislite analogije i primjere što ih svi mogu shvatiti. ("U hladionicima na klinikama umjetne oplodnje često ima više ljudi negoli u nekim gradovima na jugu Njemačke.")
- Nije dovoljno puno znati. Publika mora čuti kako ste to znanje stekli. ("Dok sam radio u Africi, desete godine provedene u taboru shvatio sam....".) Uključite to u tijek rasprave, kao i u čitav govor.
- Kada se dotičete "politički najosjetljivijih" pitanja, pomno unaprijed razmislite o svojim rečenicama i primjerima. Tzv. "politička ispravnost" metoda je razmišljanja većine, dok vi ne pokušavate izreći голу istinu, već pronaći način zaobići predrasude. (Tako, nemojte reći: "Pobačaj je ubojstvo." Recite radije: "Pobačaj zaustavlja srce koje je već stalo kucati.")
- Ljudi vole i zapamtiti će simpatične izreke poput: "Isus je u samoj biti Božića. Razumije se kako su nam Božićni simboli neophodni".
- Vlastita ili neka druga životna priča pridonosi uvjerljivosti. Međutim, nemojte pretjerivati, jer se ljudi brzo zasite priča te žele činjenice i brojke.

Budite kršćanin!

- Pomolite se za onoga s kime razgovarate, kao i za sve koji vas slušaju, i prije i nakon rasprave. Naposljetku, Bog je taj koji pokreće srca, - ne čini to vaš briljantni um.
- Izrazite poštovanje prema onome s kime razgovarate, kojega pokušavate povesti korak dalje. Pokušajte "ljubiti" svoje protivnike i sve koji vas slušaju više od vlastite poruke! Cilj debate nije pobjeda, već pomaganje ljudima uvidjeti određeni vid Istine.