

- Vermitteln Sie niemals den Eindruck, alles zu wissen und dass alle anderen nur von Ihnen lernen könnten.
- Richten Sie Ihr Augenmerk nicht allein auf das Negative. Beginnen Sie mit einem Lob oder zumindest mit etwas Positivem über Ihren „Gegner“.
- Wenn ein Diskussionsteilnehmer in einer Sache ein besseres Argument hat, akzeptieren und anerkennen Sie es in der Diskussion freimütig. Freuen Sie sich darüber, etwas Neues gelernt zu haben.
- Bleiben Sie beim Thema – man wird es Ihnen danken!
- Sagen Sie nicht alles, was Sie sagen könnten. Es gibt immer ein Limit an Zeit und Möglichkeiten, sich zu äußern. Ordnen Sie die Dinge, die Sie sagen möchten, nach Wichtigkeit.

Lernen Sie, Ihr Gegenüber und sein Anliegen zu verstehen!

- Versuchen Sie, die Welt mit den Augen der anderen zu sehen. Manchmal verwenden wir dieselben Worte, meinen aber damit unterschiedliche Dinge. Finden Sie heraus, wo der andere steht und holen Sie ihn dort ab. Erwarten Sie nicht zu viel auf einmal.
- Versuchen Sie zu verstehen, was der andere meint. Lesen Sie zwischen den Zeilen: Worauf möchte er wirklich hinaus? Dies hilft, schneller zu den echten Fragen zu gelangen, ohne viel Zeit zu verlieren.
- Überlegen Sie, worin Ihr Gegner Recht hat. Sprechen Sie es an und versuchen Sie, ihm von dort weg zu erklären, wo seine Argumentation fehlerhaft ist.

Wählen Sie überzeugende Argumente!

- Statistiken zeigen, dass Menschen schon nach wenigen Minuten nicht mehr wissen, was gesagt wurde. Sie erinnern sich nur daran, ob der Sprecher überzeugend war oder nicht.
- Die Frage ist leider nicht so sehr: Welche Argumente sind intellektuell die besseren? Sondern: Welche Argumente überzeugen am meisten? Menschen denken nicht nur rational. Emotionen und Assoziationen spielen eine große Rolle.
- Wenn Sie an einer öffentlichen Debatte teilnehmen, seien Sie sich bewusst, dass Sie nicht Ihren Kontrahenten, sondern Ihr Publikum überzeugen müssen. Es wird mit Ihnen übereinstimmen, wenn es Sie sympathisch und Ihre Argumente verständlich findet, ganz gleich zu welchem Schluss andere Teilnehmer der Diskussion kommen.
- Wenn Sie komplizierte wissenschaftliche Argumente liefern müssen, überlegen Sie vorher, wie sie diese Ihrer Großmutter erklären würden. Denken Sie an Analogien und Beispiele, die jeder verstehen kann (z.B. „Die Kühlschränke in In-Vitro-Kliniken fassen oft mehr Menschen als eine mittlere Stadt.“).
- Es reicht nicht, viel zu wissen: Das Publikum sollte zwischen den Zeilen mitbekommen, woher Sie dieses Wissen beziehen (z.B. „Nachdem ich fünf Jahre lang in Afrika gearbeitet hatte, bemerkte ich...“).
- Wenn Sie „politisch inkorrekte“ Themen ansprechen, überlegen Sie sich schon vorher Ihre Formulierungen und Beispiele ganz genau. Die Mehrheit denkt politisch korrekt. Ihre Bemühungen sollten sich nicht nur darum drehen, die nackte Wahrheit zu verlautbaren, sondern einen Weg zu finden, um vorgefertigte Denkmuster zu überwinden (z.B.: Sagen Sie nicht: „Abtreibung ist Mord“ sondern: „Abtreibung stoppt ein schlagendes Herz“).
- Die Leute mögen Slogans und werden sich daran erinnern (z.B. „Sonntag ist Familientag. Offene Geschäfte an Sonntagen können zur weiteren Zerstörung der Familie führen.“).
- Eine persönliche Geschichte über Sie selbst oder jemand anderen macht Sie glaubwürdig. Aber übertreiben Sie nicht: Die Leute haben Argumente aus dem persönlichen Erfahrungsbereich bald satt – sie möchten auch Zahlen und Fakten.

Bleiben Sie immer ein liebenswürdiger Christ!

- Beten Sie für die, zu denen Sie sprechen! Vor und nach der Diskussion. Letzten Endes ist es Gott, der die Herzen bewegt, nicht unser brillanter Verstand.
- „Schätzen“ Sie die, zu denen Sie sprechen – Sie versuchen ja, sie einen Schritt weiter zu führen. In einer Diskussion geht es nicht darum zu „siegen“, sondern darum, Menschen zu helfen, einen Aspekt der Wahrheit zu erkennen. „Lieben“ Sie Ihr Publikum mehr als Ihre eigene Botschaft.