٥ـ هل الاستدلال صحيح (هل تتسلسل النقطة من الأخرى)؟

٦ـ هل هناك معرفة بالحجج المضادة وهل رفضت أم ووجهت؟

٧ـ ماهى أدوات الإقناع أو أساليب الدعاية التى يستخدمها المؤلف (مثلا: مخاطبة العواطف، خلع الألقاب أو إطلاق التسميات وأحيانا التثابذ بالألقاب، استرضاء السلطة)؟[٢٩]

٩/٤ السلوك النقدى فى تبادل الأحاديث

تبادل الأحاديث من الأشكال الاجتماعية المهمة للاتصال ومن قواعد انجاحها ما يلى :

١ـ وجّه أسئلة جادة فقط .

٢ـ دلل على اعتراضك أوادعائك

٣ـ عبر عن آرائك ومعارفك مع المراعاة الدائمة للتمييز بينهما (بين ما هو رأى؛ وما هو معرفة).

٤ـ انصت جيداً لكل متحدث .

٥ـ كل فرد معرض للخطأ ، ولكن احذر أن تضحك أو تسخر منه أو تتهتكم عليه.

٦ـ عليك بالاستماع الناقد و اتخاذ موقف .

٧ـ واصل تناول الموضوع (الذى بدأته) ولا تقفز من موضوع لآخر .

٨ ـ عدم الإعادة و التكرار .

٩ـ عدم تغيير الرأى إلا لأسباب قوية.

١٠ـ ضرورة تقبل وتحمل الهزيمة.

١١ـ حمايه الأشكال المهذبة من السلوك من تجريح الآخرين[٣٠].