

## A2.41.1 Une astuce pour convaincre quelqu'un

*Ein Trick, um jemanden zu überzeugen*



Quand quelqu'un a une forte **conviction**, donner trop d'arguments peut **créer l'effet opposé** : la personne résiste et défend encore plus son opinion. En psychologie, on peut **observer ce phénomène** : expliquer ses idées peut faire naître du doute. À *mon avis*, il est souvent préférable de poser des questions et d'écouter sans juger. Ainsi, l'autre peut **douter** et parfois **changer d'avis**.



*Wenn jemand eine starke **Überzeugung** hat, kann es, zu viele Argumente zu geben, **den gegenteiligen Effekt erzeugen**: Die Person widersetzt sich und verteidigt ihre Meinung noch stärker. In der Psychologie kann man **dieses Phänomen beobachten**: Seine Ideen zu erklären kann Zweifel entstehen lassen. Meiner Meinung nach ist es oft vorzuziehen, Fragen zu stellen und ohne zu urteilen zuzuhören. So kann der andere **zweifeln** und manchmal **seine Meinung ändern**.*

1. Pourquoi ce n'est pas utile de donner beaucoup d'arguments à une personne très convaincue ?
  - a. Parce qu'elle oublie toujours ses idées après deux minutes.
  - b. Parce qu'elle a déjà changé d'avis avant la discussion.
  - c. Parce qu'elle peut résister et défendre encore plus son opinion.
  - d. Parce qu'elle n'aime pas parler en public.
2. Quelle stratégie est conseillée pour parler avec quelqu'un qui n'est pas d'accord ?
  - a. Couper la conversation rapidement.
  - b. Poser des questions et écouter avec curiosité.
  - c. Répéter la même idée plus fort.
  - d. Écrire une longue liste d'arguments et l'envoyer.

1-c 2-b