

A2.41.1 Une astuce pour convaincre quelqu'un

Un truco para convencer a alguien



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**.

*Cuando alguien tiene una fuerte **convicción**, dar demasiados argumentos puede **crear el efecto contrario**: la persona se resiste y defiende aún más su opinión. En psicología, se puede **observar este fenómeno**: explicar sus ideas puede hacer nacer la duda. En mi opinión, a menudo es preferible hacer preguntas y escuchar sin juzgar. Así, el otro puede **dudar** y a veces **cambiar de opinión**.*

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. Poser des questions et écouter avec curiosité.
 - b. Couper la conversation rapidement.
 - c. Répéter la même idée plus fort.
 - d. Écrire une longue liste d'arguments et l'envoyer.

1-c 2-a