

A2.41.1 Une astuce pour convaincre quelqu'un

Un trucco per convincere qualcuno



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**.



*Quando qualcuno ha una forte **convinzione**, dare troppi argomenti può **creare l'effetto opposto**: la persona resiste e difende ancora di più la sua opinione. In psicologia, si può **osservare questo fenomeno**: spiegare le proprie idee può far nascere il dubbio. A mio avviso, è spesso preferibile fare domande e ascoltare senza giudicare. Così, l'altro può **dubitare** e talvolta **cambiare idea**.*

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

1-a 2-b