

A2.41.1 Une astuce pour convaincre quelqu'un

Sztuka przekonywania kogoś



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**.

Kiedy ktoś ma silne przekonanie, podawanie zbyt wielu argumentów może wywołać odwrotny efekt: osoba się opiera i jeszcze bardziej broni swojej opinii. W psychologii można zaobserwować to zjawisko: wyjaśnianie swoich idei może wywołać wątpliwości. Moim zdaniem często lepiej jest zadawać pytania i słuchać bez oceniania. W ten sposób druga osoba może wątpić i czasem zmienić zdanie.

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

1-b 2-a