

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

*Uma dica para convencer alguém*



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 alguém tem uma forte **convicção**, dar argumentos demais pode **criar o efeito oposto**: a pessoa resiste e defende ainda mais a sua opinião. Na psicologia, podemos **observar este fenômeno**: explicar suas ideias pode fazer surgir dúvida. Na minha opinião, muitas vezes é preferível fazer perguntas e ouvir sem julgar. Assim, o outro pode **duvidar** e às vezes **mudar de ideia**.*

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

**1-a 2-b**