



در این شماره می‌خوانید:

How to Argue Better Are You a Good Listener?

3	How to Argue Better
5	چگونه بهتر بحث کنیم
8	Are You A Good Listener?
9	معرفی یک اپ عالی
10	Drama
12	گشتی در موزیک جمعه‌ها

مجله YEnglishtube
شماره شش
شهریور ۱۴۰۱
صفحه ۱۴



اثر روی جلد: Haley Tipmann

کاری از گروه YEnglishtube

YEnglishtube.com

سردبیر: یلدا علایی

صفحه آرایی: شیما سخایی

مسئول محتوا: مهدیه کلانتری، مریم علایی

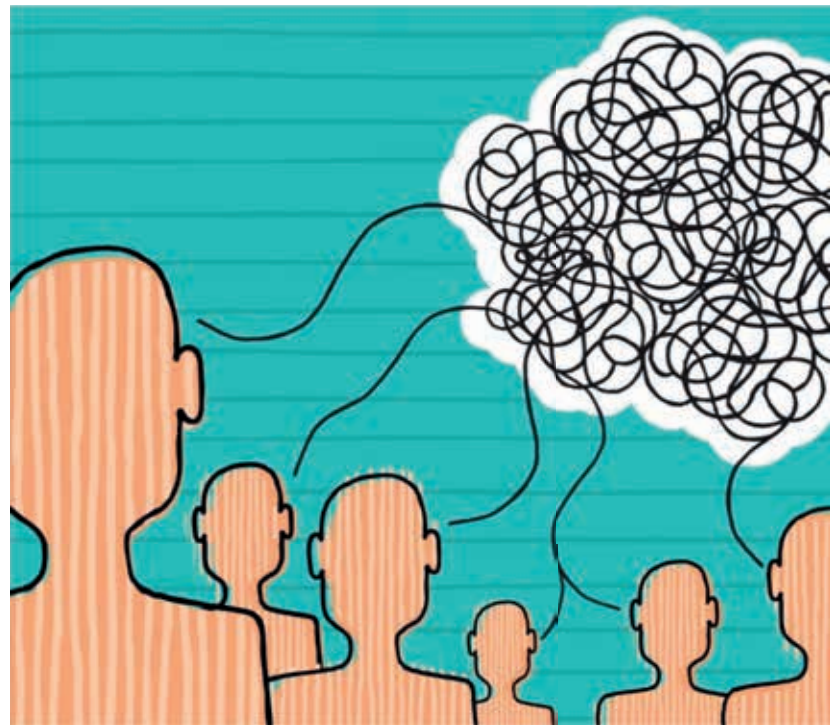
مترجم: نسیم صفایی

حروفچینی: شیما سخایی

‘You can’t say that!’:

How to Argue, Better

A good debate isn’t about one person declaring victory, it’s about both people making a discovery, says psychologist Adam Grant.



A few years ago, I had an argument with a close friend who had decided not to give his children any vaccinations. To preserve our relationship, I vowed never to talk about vaccines with him again. When Covid-19 arrived, I broke that vow. For the next nine months, we duked it out in email threads so long that we ran out of new colours for our replies. One day, he made a comment that caught me off guard. We’d argued more in the past year than we’d spoken in the preceding decade. “I don’t know about you,” he wrote, “but I love it.”

He wasn’t alone. I found myself looking forward to our cognitive cage fights. Instead of pushing us apart, arguing brought us closer together. And rather than closing our minds, we both opened up. We admitted we were wrong on some points – and discovered harmony on others.

In our polarised world, a productive disagreement is a rare occurrence. Research shows that the average person would rather talk to a stranger who shares their political views than a friend who doesn’t. That’s a travesty.

As an organisational psychologist and recovering conflict avoider, I’ve spent years studying how to build our argument literacy. Arguing well is a skillset, but it’s heavily influenced by your mindset. A good debate isn’t about one person declaring victory, it’s about both people making a discovery.

Are you a preacher, prosecutor or politician?

In disagreements, too many of us think like preachers, prosecutors and politicians. In preacher mode, you’re trying to proselytise your views. In prosecutor mode, you’re attacking someone else’s. And in politician mode, you don’t even listen to people unless they already share your views.

When I hear someone talk like a preacher or politician, I often snap into prosecutor mode. There are few things that offend me more than ignorance masquerading as knowledge. If I think you’re wrong, I feel it’s my professional responsibility as a social scientist – and my moral responsibility as a human being – to correct you. I’ve been called a logic bully. It took me too long to realise that hammering people with facts rarely wins the argument and sometimes loses the relationship.

Whether you’re preaching, prosecuting or politicking, you’ve already concluded that you’re right and they are wrong. You’ve flipped a switch that shuts down your capacity for critical thinking.

The more charged the issue, the harder it is to stay in control of your critical thinking skills. We choose the most convenient arguments to preach our convictions but demand bulletproof facts before we will rethink them. It’s not just due to confirmation bias – the tendency to seize ideas that validate our views, while dismissing information that challenges them.



It's also because of distance. We're often too close to our own arguments to evaluate them critically. To recognise our blind spots, we need other people to hold up a mirror. Friction isn't inherently bad; it can be productive. If two people always agree, at least one of them is failing to think critically or speak candidly. A difference of opinion doesn't have to threaten a relationship, it can be an opportunity to learn. The people who teach you the most are the ones who question your thought process, not the ones who validate your conclusions.

Embrace the shades of grey

My friend who was opposed to vaccines works in healthcare. I asked him if he could help me identify flaws in my reasoning about the benefits of them. He quickly pointed out that when I said, "Vaccines are safe and effective," I was parroting a narrative. How safe? How effective? He was right. I had fallen victim to what psychologists call binary bias. It's when we take a complex spectrum and oversimplify it into two categories. If we want to have better arguments, we need to look for the shades of grey.

Agree on your approach to arguing

In conflict-mediation training, I learned that if you want to have a good argument, it helps to take a step back and talk about how you argue. I told my friend that before debating the facts, we should discuss how to assess them.

My friend had helped me see the selective laziness of my reasoning. Now I had an opportunity to help him spot a hole in his. I asked if he believed the Earth is round. He said yes.

I asked him to consider what it would look like if he evaluated evidence on the shape of the Earth the same way he does vaccines. He might say physicists are biased and astronauts are paid to lie.

He might insist on seeing it with his own eyes. I followed up with another question. Even if he could see a round Earth from space, who's to say it isn't an optical illusion? The Earth is spinning, but your eyes (and inner ears) tell you it's standing still. I acknowledged that he has some valid concerns about vaccines, and that I share some of them. But I worry that on this issue, he's more in the Flat Earther camp than the science camp. For the first time in our 30-year friendship, he said: "I see what you're saying."

People who are sceptical of scientific evidence on one issue rarely deny it across the board. Climate change deniers put their faith in physics each time they board a plane. Vaccine sceptics show their trust in medicine whenever they take an antibiotic.

The highest compliment from someone who disagrees with you is not, "You were right." It's "You made me think." Good arguments help us recognise complexity where we once saw simplicity. The ultimate purpose of debate is not to produce consensus. It's to promote critical thinking.

break a vow

عهدی را شکستن

catch somebody of gaurd

کسی را غافلگیر کردن

take a step back

یک گام به عقب برداشتن و درباره‌ی وضعیت فکر کردن

be opposed to something

مخالف چیزی بودن

"تو نمیتونی این رو بگی"

چگونه بهتر بحث کنیم

آدام گرانت، روانشناس معروف می‌گوید که مذاکره خوب به این معنی نیست که یک طرف اعلام پیروزی کند، بلکه به این مفهوم است که هر دو طرف موفق به کشف موضوع جدیدی شوند.

مخالفی با او دارد هم کلام شود. این موضوعی مضحک است.

به عنوان یک روانشناس سازمانی و فردی که در تلاش برای دوری و اجتناب از ناسازگاری و کشمکش است، سال‌های زیادی را صرف مطالعه‌ی چگونگی افزایش مهارت‌های بحث و گفت‌وگو کرده‌ام. خوب بحث کردن مجموعه‌ای از مهارت‌هاست، اما به شدت تحت تأثیر طرز فکر شماست. یک مذاکره و بحث خوب به این معنی نیست که یک طرف اعلام پیروزی کند، بلکه به این مفهوم است که هر دو موفق به کشف موضوع جدیدی شوند.

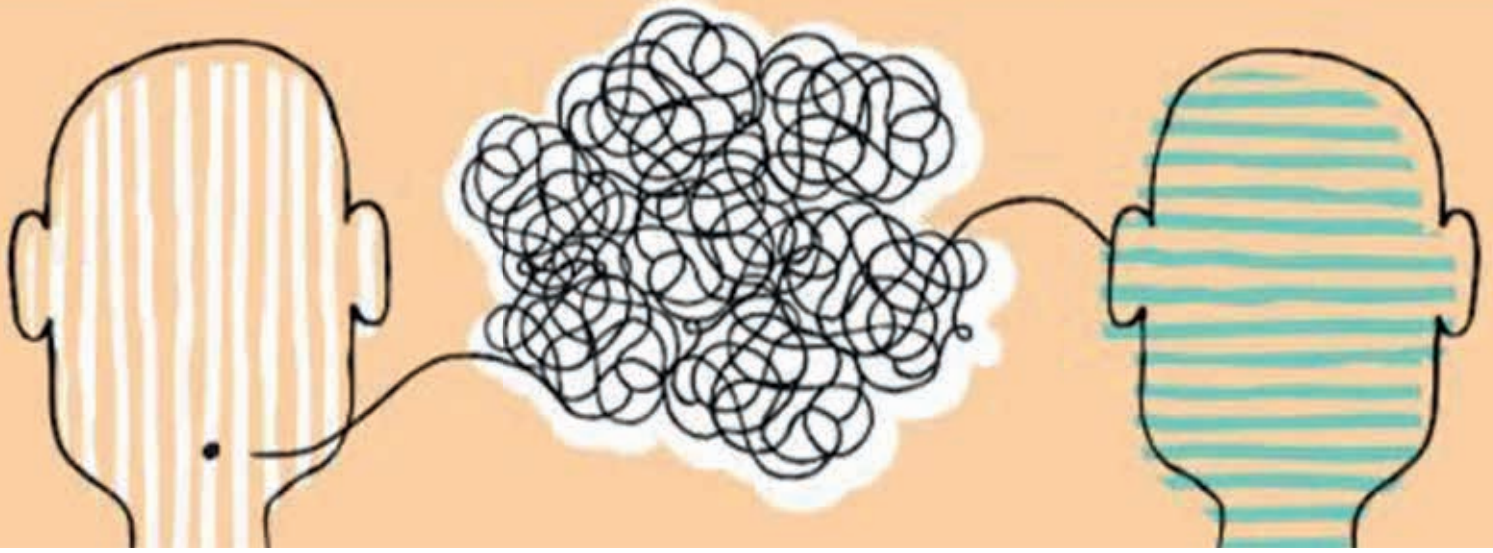
آیا شما یک واعظ، دادستان یا سیاستمدار هستید؟

در اختلاف نظرها، بسیاری از ما مانند واعظان، دادستانان و سیاستمداران فکر می‌کنیم. در حالت موعظه‌گر، شما سعی می‌کنید دیدگاه‌های خود را تبلیغ کنید و آن را مقدس جلوه دهید. در حالت دادستان، شما به شخص دیگری حمله می‌کنید و در حالت سیاستمدار، شما حتی به صحبت‌های مردم گوش نمی‌دهید، مگر اینکه از پیش بدانید که با شما موافقند. وقتی می‌شنوم که کسی مانند یک واعظ یا سیاستمدار صحبت می‌کند، اغلب من هم در نقش دادستان مقابلشان جبهه می‌گیرم.

چند سال پیش با یک دوست صمیمی که تصمیم گرفته بود به فرزندانش واکسن نزند بحثی داشتم. برای حفظ روابطمان عهد کردم تا دیگر درباره‌ی واکسن با او صحبت نکنم. وقتی کووید 19 از راه رسید آن عهد را شکستم. طی 9 ماه بعد از آن ما از طریق ایمیل‌ها آنقدر به بحث و مناظره پرداختیم که برای جواب ایمیل همدیگر رنگ جدیدی باقی نمانده بود. یک روز او با مطرح کردن موضوعی من را غافلگیر کرد. ما طی سال گذشته بیشتر از صحبت‌های 10 سال اخیرمان با هم بحث و گفت‌وگو کرده بودیم. او اینطور نوشته بود که: «تو را نمی‌دانم اما من از این بحث‌ها خیلی لذت می‌برم».

البته او تنها نبود. من هم مشتاق بگو مگوهایمان که ناشی از اختلاف نظرهایمان بود، شده بودم. بحث کردن به جای دور کردن ما از یکدیگر، ما را به هم نزدیک‌تر کرده بود و به جای بستن ذهنمان، آن را پذیراتر کرده بود. می‌پذیرفتیم که درباره‌ی برخی نکات اشتباه می‌کنیم و درباره‌ی برخی دیگر با هم اتفاق نظر داریم.

در دنیای دو قطبی ما، یک مخالفت یا یک عدم توافق سازنده پدیده‌ای نادر است. تحقیقات نشان می‌دهد که یک فرد نوعی ترجیح می‌دهد با یک غریبه که دیدگاه‌های سیاسی مشابه با خودش دارد صحبت کند، تا اینکه بخواهد با دوستی که نظرات



ما برای تشخیص نقاط کورمان، به افراد دیگری نیاز داریم تا آینه‌ای برای ما نگه دارند. اختلاف نظر و عقیده ذاتاً بد نیست؛ حتی می‌تواند سازنده باشد. اگر دو نفر همیشه موافق باشند، حداقل یکی از آنها نمی‌تواند انتقادی فکر کرده و یا صادقانه صحبت کند. تفاوت عقیده نباید یک رابطه را تهدید کند، بلکه می‌تواند فرصتی برای یادگیری باشد. کسانی بیشتر به شما آموزش می‌دهند که رویه‌ی تفکر شما را زیر سوال می‌برند، نه آنهایی که نتیجه‌گیری شما را تایید می‌کنند.

شک و شبهه‌ها را با آغوش باز بپذیرید

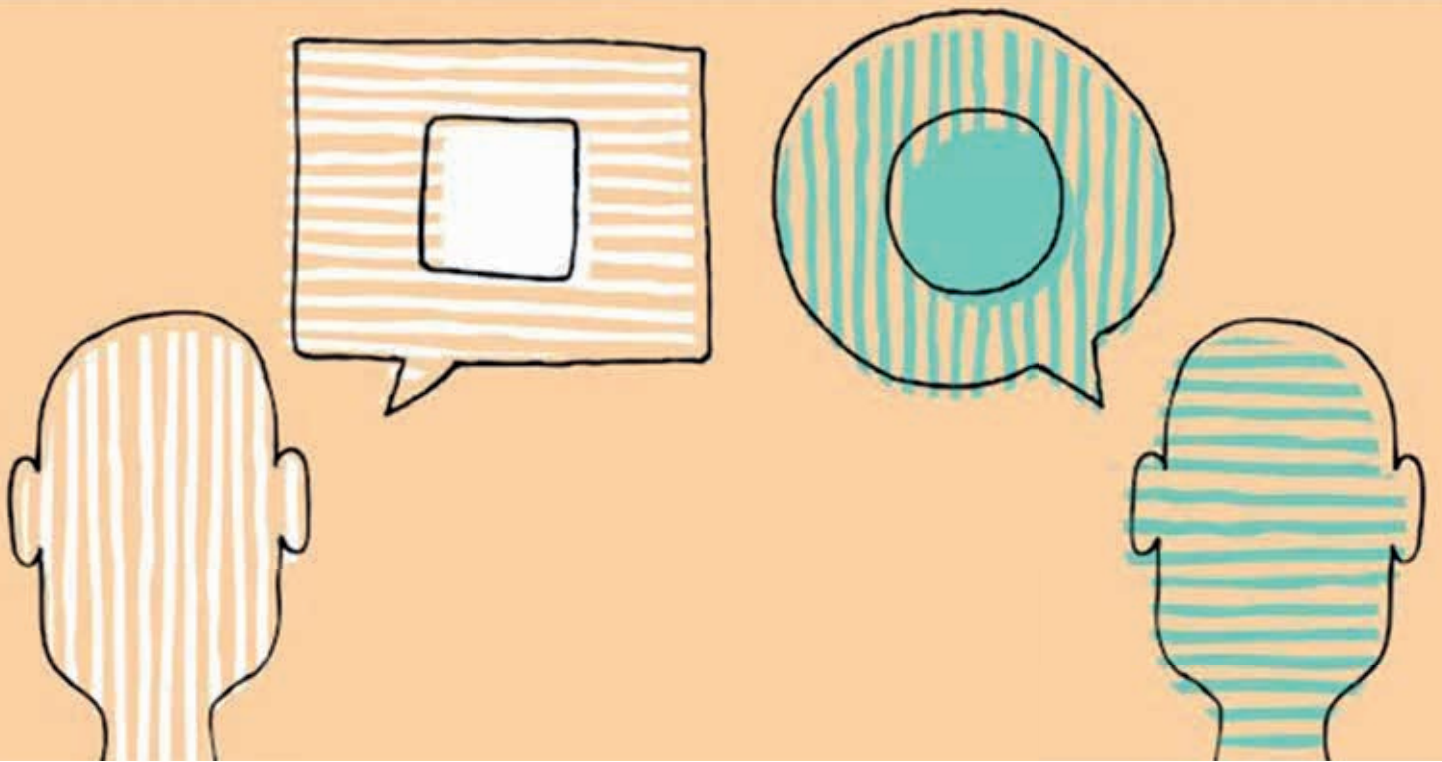
دوست من که مخالف واکسن بود در بخش بهداشت کار می‌کند. از او پرسیدم که آیا می‌تواند به من کمک کند تا اشکالات استدلال درباره‌ی مزایای واکسن زدن را پیدا کنم.

او به سرعت به این نکته اشاره کرد که وقتی گفتم: «واکسن‌ها بی‌خطر و مؤثر هستند»، داشتم طوطی‌وار گفته‌ای را تکرار می‌کردم. چقدر بی‌خطر؟ چقدر مؤثر؟ حق با او بود.

من قربانی چیزی شده بودم که روانشناسان آن را جهت‌گیری صفر و صدی می‌نامند. به این معنی که یک طیف پیچیده را در نظر می‌گیریم و با خلاصه کردن آن در دو گروه مفهومی، پیچیدگی را بیش از حد ساده می‌کنیم. اگر می‌خواهیم استدلال‌های بهتری داشته باشیم، باید ابهام را هم بپذیریم.

این از معدود چیزهایی هست که بیشتر از جهالت در پوسته‌ی دانش من را آزار می‌دهد. اگر فکر کنم که شما اشتباه می‌کنید، احساس می‌کنم این مسئولیت حرفه‌ای من به عنوان یک دانشمند علوم اجتماعی و مسئولیت اخلاقی من به عنوان یک انسان است که شما را اصلاح کنم. من را یک قلدر منطقی خطاب می‌کنند. خیلی طول کشید تا بفهمم که به زور یک حقیقت را به خورد دیگران دادن به ندرت منجر به پیروزی در بحث می‌شود و گاهی به قیمت از دست دادن روابط تمام می‌شود.

چه در حالت موعظه‌گر باشید، چه دادستان یا سیاستمدار، از قبل به این نتیجه رسیده‌اید که حق با شماست و دیگران اشتباه می‌کنند. شما دکمه‌ای را زده‌اید که تفکر انتقادی شما را خاموش می‌کند. هرچه موضوع جنجالی‌تر، کنترل مهارت‌های تفکر انتقادی سخت‌تر. ما برای تبلیغ اعتقاداتمان راحت‌ترین استدلال‌ها را انتخاب می‌کنیم، اما برای اینکه درباره‌ی آنها تجدید نظر کنیم، حقایق غیر قابل انکار می‌خواهیم. این موضوع صرفاً به دلیل گرایش بیشتر ما به باور کردن افکاری که نظرات ما را تأیید می‌کنند نیست، بلکه موضوع فاصله هم مطرح است. چرا که ما اغلب آنقدر به استدلال‌های خود نزدیک هستیم که نمی‌توانیم آنها را به شکل منتقدانه ارزیابی کنیم.



که او دغدغه‌های به جایی درباره‌ی واکسن دارد و من با برخی از آنها موافقم. اما من نگران هستم که در این موضوع، او بیشتر در کمپ معتقدین به زمین مسطح باشد تا کمپ علم و دانش. برای اولین بار در دوستی 30 ساله‌ی ما، او گفت: «من چیزی که می‌گویی را درک می‌کنم.»

افرادی که نسبت به شواهد علمی در مورد یک موضوع بدبین هستند، گاهی وقت‌ها آن را انکار می‌کنند. منکران تغییرات آب و هوایی هر بار که سوار هواپیما می‌شوند به فیزیک ایمان دارند. شکاکان واکسن هر زمان که آنتی بیوتیک مصرف می‌کنند، اعتماد خود را به دارو نشان می‌دهند.

بالاترین تعریف و تمجید از کسی که با شما مخالف است این نیست که «حق با شما بود»، بلکه این است که «تو باعث شدی من فکر کنم».

یک گفت‌وگوی خوب به ما کمک می‌کند تا به پیچیدگی‌های موضوعی که آن را ساده می‌پنداشتیم پی ببریم.

هدف نهایی بحث، رسیدن به توافق گروهی نیست بلکه ترویج تفکر انتقادی است.

در رویکرد خود درباره‌ی بحث و استدلال به توافق برسید

در تمرین و یادگیری میانجی‌گری در حل اختلاف، آموختم که برای داشتن یک گفت‌وگو، برداشت یک گام به عقب و صحبت درباره‌ی اینکه چطور بحث می‌کنید می‌تواند مفید باشد.

به دوستم گفتم قبل از بحث در مورد حقایق، باید در مورد چگونگی ارزیابی آنها صحبت کنیم.

دوستم به من کمک کرده بود که سهل‌انگاری عمدی در استدلال را ببینم. حالا من این شانس را داشتم که آینه را جلوی او بگیرم. پرسیدم آیا او معتقد است زمین گرد است؟ او گفت بله. از او خواستم که این موضوع را در نظر بگیرد که نحوه‌ی تفکرش درباره واکسن‌ها را به فکر کردن درباره شکل زمین تعمیم دهد. او ممکن است بگوید فیزیکدانان متعصبانه نظر می‌دهند و فضانوردان برای دروغ گفتن پول می‌گیرند.

ممکن است اصرار داشته باشد که آن را با چشمان خود ببیند. من سوال دیگری را مطرح کردم. حتی اگر بتواند یک زمین گرد را از فضا ببیند، چه کسی می‌تواند بگوید که این یک خطای دید نیست؟ زمین در حال چرخش است، اما چشمان شما به شما می‌گویند که ثابت است. من اعتراف کردم که

ARE YOU A GOOD LISTENER?



سلام، من مریم هستم و در این صفحه می‌خوام یکی از پست‌های صفحه‌ی YEnglishtube رو براتون بررسی کنم.

آیا شما شنونده‌ی خوبی هستید؟ آیا می‌تونید از دید آدم‌های دیگه به قضایا نگاه کنید؟ آیا می‌تونید بی طرف بمونید؟ آیا می‌تونید رابطه‌ی خوبی با اطرافیان‌تون بسازید؟ آیا وقتی با آدم‌ها حرف می‌زنید این حس رو از شما می‌گیرند که دارند شنیده می‌شوند؟

یلدای عزیز در این پست دقیقا به همین نکته اشاره کرده؛ شنونده‌ی خوب بودن. اگر شنونده‌ی خوبی باشید قطعاً در زندگی‌تون موفق‌تر هستید. برید سراغ این پست و کلماتی که از این پست براتون بیرون کشیدم رو ببینید و با دقت بخونید.

کلمه‌ها و اصطلاحات مهم:

Point of view:

نظر، عقیده

See things from their perspective:

درک کردن آدم‌ها، از دید آدمی دیگه به قضایا نگاه کردن

Stay impartial:

بی طرف موندن و با نگاهی بدون تعصب به مسئله‌ای نگاه کردن

Build a rapport with students:

ساختن رابطه‌ای خوب با شاگردها

They must feel listened to:

باید حس کنند که شنیده شدند

Misunderstanding:

سوء تفاهم

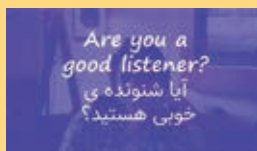
این جمله‌ها رو با کمک همین عبارات انگلیسی کنید:

من سعی می‌کنم از زاویه دید تو نگاه کنم

I'm trying...

به نظرم بهتره بی طرف بمونی

I think...



معرفی یک اپ عالی

یکی از موثرترین راه‌های تقویت زبان، مرور کردن اخبار است. اما یکی از مشکلات بزرگ زبان آموزان اینه که فکر می‌کنند حتما باید سطحشون بالا باشه تا بتونند اخبار بخوندند. فرقی نمی‌کنه که شما چه سطحی باشید، Elementary , Upper-Intermediate , Advanced. در هر سطحی که باشید، شما می‌تونید با استفاده از اپلیکیشنی که می‌خوام بهتون معرفی کنم، اخبار بخونید. چون این اپ هر خبر رو در سه سطح باز نویسی کرده.

رعنا عزیز، یکی از نویسنده‌های YEnglishtube، در این مقاله به شما اپ News in level رو برای خوندن اخبار معرفی کرده و مرحله به مرحله کار کردن با اپ رو بهتون توضیح داده.

نکته‌ی جالب این مطلب اینه که اخبار سطح‌های مختلف زبان رو هم، براتون بررسی کرده تا بتونید سطح مناسب‌تون رو برای خوندن اخبار پیدا کنید.

فقط کافیه روی این لینک بزنید تا با این اپلیکیشن جذاب آشنا بشید.

یادتون باشه که می‌تونید این مطلب رو با QR کدی که براتون قرار دادیم، اسکن کنید.



Christine Quinn

LEAVES Selling Sunset After 5 Seasons

The reality star and luxury real estate agent, 33, will not be returning for seasons six and seven of the hit Netflix series. Quinn was a staple on Selling Sunset — which follows the exclusive Oppenheim Group real estate firm as they sell some of the most exclusive luxury homes in Los Angeles — since it first debuted in 2019 through the latest fifth season.

کریستین کوین، یکی از اعضای اصلی مشاور املاک ریلیتی شوی Selling Sunset، این سریال موفق نتفلیکس رو پس از 5 فصل ترک کرد و دیگر در فصل 6 و 7 حضور نخواهد داشت!

Christine Quinn left the Oppenheim Group in order to start her own real estate agency with her husband, Christian, called RealOpen, which allows home seekers to purchase their future homes with cryptocurrency.

طبق چیزی که در خبرگزاری‌ها گفته شده، کریستین این شو رو ترک کرده تا آژانس املاک انحصاری خودش رو با همسرش راه بندازه!

مزیت متفاوت املاک اون‌ها اینه که مشتریان می‌تونند خونه‌های لوکس رو با ارزهای دیجیتال خریداری کنند.



Over five seasons, fans watched as Quinn not only sold ultra-exclusive real estate, but was also involved in drama with all of her costars. In an explosive season 5 conflict, for instance, Emma Hernan claimed Quinn bribed a client with \$5,000 to quit working with her. Quinn vehemently denied the accusation.

در طول پنج فصلی که کریستین کوین در Selling Sunset حضور داشت، نه تنها ملک‌های لوکس زیادی رو به فروش رسوند، بلکه درگیر درام‌های زیادی با بازیگران دیگر این سریال بود. درام‌هایی که قطعاً مخاطبان زیادی رو برای این ریلیتی شو به همراه داشتند! و حالا تعداد زیادی از طرفداران این سریال در توییتر واکنش نشون دادند:



give/pay someone a bribe

به کسی رشوه دادن

ultra-exclusive

لوکس و منحصر به فرد

(در دسترس برای تعداد

محدودی از افراد جامعه)

to purchase

خریدن

FRIDAY MUSIC

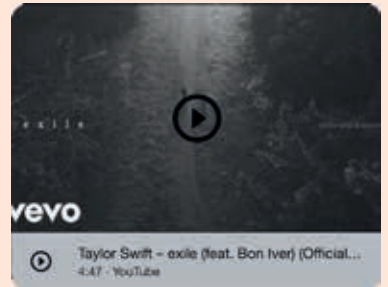
در معرفی موزیک‌های جمعه‌ی این شماره از مجله، اول از همه بریم سراغ که اصلاً نباید از Bon Iver و Taylor Swift از exile موزیک پرمعنی و زیبای دستش بدید. حالا بریم اصطلاح جالبی که در متن این ترانه استفاده شده رو یاد بگیریم

add insult to injury

این اصطلاح برای بیان «نمک به زخم کسی پاشیدن» و یا «بدتر شدن وضعیت بد فعلی» استفاده می‌شه. برای درک بهتر این اصطلاح، به مثال‌های پایین توجه کنید

- I was already getting late for work stuck in the traffic, and to add insult to injury, I was stopped by the police for speeding.

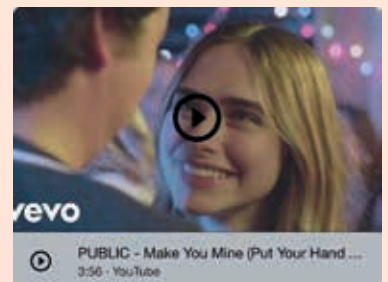
- First, the bathroom flooded, and then, to add insult to injury, a tap started leaking.



موزیک Make you mine از بند PUBLIC ترانه و ریتم بامزه‌ای داره که می‌تونید باهاش بخونید و حسابی کیف کنید! کالوکیشنی که از متن این ترانه براتون انتخاب کردم:

Put your hand in mine

هست. یعنی دستت رو بذار توی دستم. حالا بهتون پیشنهاد می‌کنم برید سراغ گوش دادن به این موزیک باحال و باهاش تکرار کنید:



Put your hand in mine

You know that I want to be with you all the time

You know that I won't stop

until make you mine



آیا تابه حال به جایی اونقدر دلبستگی و علاقه داشتید که حس کنید تمام و کمال به اون جا تعلق دارید؟ این قسمت از این ترانه که میگه:

Where do we belong?

ما به کجا تعلق داریم؟

Where did we go wrong?

کجای راه رو اشتباه رفتیم؟

باعث شد به این فکر کنم که آیا تا به حال جایی بوده که حس کنم که اونجا برای منه؟ شما فکر می کنید به چه نوع شهر و آدم هایی ممکنه احساس تعلق داشته باشید؟

A place to which I belong

در زبان انگلیسی یک اصطلاح جالب برای رازهای ما وجود داره. رازهایی که ما دوست داریم از بقیه پنهان بمونه و آشکار شدن اون ها باعث شرم و خجالت ما می شه. به این رازهای مگو در انگلیسی Dirty laundry گفته می شه که در این موزیک زیبا از کیتی پری بهش اشاره شده.

Oh, did I almost see what's really on the inside?

All your insecurities

All the dirty laundry

Never made me blink one time

بریم چند تا مثال باهم از این اصطلاح بخونیم :

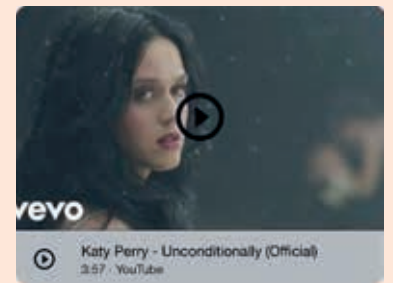
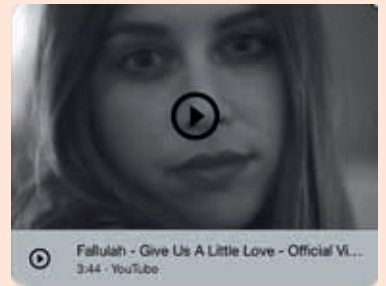
My wife keeps airing our dirty laundry in public

Why do you always wash his dirty laundry in public?

همونطور که می بینید کالوکیشن های

wash/air one's dirty laundry

به معنی لو دادن یا فاش کردن رازهای مگوی کسی هستند.



همراهان عزیز مجله ی Yenglishtube، شما از این به بعد می تونید با اسکن QR code قرار داده شده در کنار موزیک ها، مستقیم به فایل اون موزیک در کانال تلگرام Yenglishtube راه پیدا کرده و دانلودشون کنید.



Sometimes,
silence is the
best way to
win an
argument.

Jorge .P Guerrero