



## درباره یادگیری زبان دوم

بهمن شهری | پژوهشگر زبان، آموزش و فرهنگ در دانشگاه اوهایو



باورهای غلط درباره هر چیزی فراوان است. مشکل اما وقتی است که تصورات غلط به هر دلیلی رایج می‌شوند. آن جاست که ممکن است یک پندار نادرست اما متداول، جلوی پیشرفت فردی و اجتماعی را بگیرد و حتی تهدیدی برای آموزش و سلامت فرد یا جامعه باشد. زبان آموزی هم از این باورها بی‌نصیب نمانده است. به گزارش فرادید در این مقاله، هشت باور نادرست و مشهور زبان آموزی را مرور می‌کنیم.

### ۱- یادگیری زبان را باید از کودکی شروع کرد

این تصور وجود دارد که هر چه در سنین پایین‌تر، یادگیری زبان را شروع کنیم، موفق‌تر خواهیم بود اما آن چه مهم است زمانی است که صرف یادگیری زبان می‌کنیم. برخی مطالعات علمی نشان می‌دهد کودکان در ابتدای یادگیری زبان جدید، سرعت یادگیری شان از بزرگ سالان بیشتر است اما اگر مقدار اطلاعات ورودی مناسب به همراه تمرین کافی وجود داشته باشد و یادگیری زبان را همچون مهارتی در نظر بگیریم که پیوسته نیازمند ممارست است، در هر سن و سالی که هستیم می‌توانیم زبان جدیدی را بیاموزیم. افراد بسیاری هستند که یادگیری زبان را در بزرگ سالی آغاز کرده‌اند و اکنون به عنوان معلم زبان مشغول به کارند.

**باور درست:** در هر سن و سالی با آموزش مداوم می‌توانیم یادگیری یک زبان جدید را آغاز کنیم.

### ۲- یادگیری دستور زبان، خیلی مهم است

قوانین دستور زبان برای تسهیل فراگیری زبان مفید است اما یادگیری مستقیم دستور زبان اصلاً ضروری نیست. دستور زبان راهی است برای توصیف این که زبان چگونه کار می‌کند. به طور مثال، اگر فعل مضارع و قوانین مربوط به آن را ندانیم، دلیل نمی‌شود که نتوانیم به یک زبان دیگر سخن بگویم. بسیاری از مدارس آموزش زبان انگلیسی در سراسر جهان، آموزش مستقیم دستور زبان را از دهه ۷۰ میلادی به این سو متوقف کرده‌اند.

**باور درست:** بیون یادگیری مستقیم دستور زبان می‌شود زبانی دیگر را آموخت. دستور زبان به درک بهتر ما کمک می‌کند اما ضروری نیست.

### ۳- معلم‌هایی بهترند که زبان مادری شان را تدریس می‌کنند

تدریس یک زبان، نیازمند تسلط به آن زبان و فراگیری مهارت‌های تدریس و شناخت ویژگی‌های آن زبان است. معلم موفق زبان لزوماً کسی نیست که زبان مادری اش را تدریس کند، معلم زبان موفق کسی است که با به کارگیری روش‌ها و تکنیک‌های مناسب، فرایند یادگیری زبان را در زبان آموزان پرورش دهد. تجربه، تمرین و به روز بودن دانش و مهارت‌های فردی، از عواملی است که یک معلم زبان را نسبت به دیگری متفاوت می‌کند و این لزوماً ربطی به زبان مادری معلم ندارد.

**باور درست:** فردی که زبان مادری اش را تدریس می‌کند، لزوماً از کسی که زبان دوم یا چندمش را تدریس می‌کند معلم بهتری نیست.

### ۴- زبان آموزی پدیده‌ای سریع است

و سوسه یادگیری سریع همیشه وجود دارد. سودجویان بسیاری نیز با تبلیغات واهی مثل یادگیری تضمینی یک زبان در چند ماه یا حتی چند هفته، به این باور غلط دامن زده‌اند و واقعیت این است که زبان آموزی یک مهارت است و مثل هر مهارت دیگری نیازمند وقت و تلاش کافی در طول سالیان متمادی و همچنین نیازمند روش است. هر قدر بیشتر تمرین کنیم و خودمان را در شرایط

متفاوت قرار دهیم، مهارت زبان آموزی در ما تقویت می‌شود.

**باور درست:** زبان آموزی مهارتی زمان‌بر و چالش‌برانگیز است.

### ۵- یادگیری زبان دوم در کودکان مانع پیشرفت زبان مادری است

زبان آموز می‌تواند یک یا چند زبان را بیاموزد بدون این که به زبان بومی اش لطمه وارد شود. این گونه نیست که در مغز، مقدار مشخصی فضا برای زبان آموزی وجود داشته باشد که ممکن است پر شود. در واقعیت زبان مادری به همراه زبان‌های دیگری که می‌آموزیم، جزئی از یک نظام به هم پیوسته می‌شوند.

**باور درست:** یادگیری زبان دوم مانعی برای پیشرفت زبان مادری نیست.

### ۶- لهجه خیلی مهم است

آن چه در فهم یک زبان دیگر مهم است، تلفظ صحیح عبارات و جملات است نه این که آن‌ها را به چه لهجه‌ای ادای کنیم. داشتن لهجه در زبان جدید هیچ‌اشکالی ندارد بلکه حتی ممکن است به عنوان بخشی از هویت گویشور، تنوع تازه‌ای به زبان مقصد ببخشند. آزمون‌های بین‌المللی زبان هم دستورالعملی برای ارزیابی لهجه ندارند.

**باور درست:** تلفظ مهم است نه لهجه.

### ۷- فیلم دیدن برای یادگیری زبان کافی است

ویدئو فقط یکی از منابع موجود برای یادگیری زبان است. یک زبان رانمی‌توان فقط با دیدن فیلم آموخت. زبان آموز محتاج ابزارها و شرایط مختلفی است تا مهارت‌های متفاوت زبانی یعنی صحبت کردن، خواندن، نوشتن و شنیدن به زبان دیگر را تجربه کند، یاد بگیرد و تولید کند. منابع تصویری به ویژه ویدئوهای آموزشی یکی از ابزارهایی است که می‌تواند به تقویت مهارت‌های شنیداری و تلفظ زبان آموز یاری برساند اما به تنهایی نمی‌تواند همه نیازهای یک زبان آموز را برطرف کند.

**باور درست:** تنها با فیلم نگاه کردن نمی‌شود همه مهارت‌های زبانی را فرا گرفت.



## ۶۳ ساله ام و نمی‌دانم چه همسری انتخاب کنم؟



۶۳ ساله، بازنشسته و دارای لیسانس زبان انگلیسی هستم. شش سال است از همسرم جدا شدم. او شدیدا لجباز و یک‌دنده بود. در شهرستان کوچکی زندگی می‌کنم. مایلم با خانمی ۴۰ سال به بالا ازدواج کنم. با توجه به شرایط، باید چه ویژگی‌های داشته باشد؟

رضا زیبایی | روان‌شناس بالینی



درباره ازدواج در شرایط سنی شما و ویژگی‌های خانمی که قرار است با شما ازدواج کند، چند نکته حائز اهمیت است که در ادامه مطرح می‌کنم.

### بررسی انتظارات و قالب‌های ذهنی تان

تشخیص برخی سخت‌گیری‌ها یا قالب‌های ذهنی یا انتظارات نسبتاً محتوم در خود و طرف مقابل و دقت در انتخاب همسر بر مبنای همخوانی و تجانس حداکثری در موارد یاد شده، برای شما بسیار مهم است. به طور مثال یک فرد ۶۳ ساله مذهبی (به ویژه مرد) تقریباً بعید است بتواند با خانمی که پایبند به قیود مذهبی ایشان نیست، کنار بیاید و بی‌تردید تحمل نخواهد کرد. در سنین پایین‌تر، دختر و پسر قیود شکل گرفته و محتومی مانند افرا دمس‌ن ندارند در نتیجه سازگارتر و منعطف‌تر هستند. مثال دیگر، نوع مرادوه با اقوام و خویشان دور و نزدیک است. به طور مثال ممکن است شما هر هفته مایل باشید در مهمانی خانوادگی روز جمعه دختر و پسر خود را ملاقات کنید و خانم شما برعکس چندان میلی به این کار نداشته یا حوصله همپان داری هر هفته را نداشته باشد. توجه به مواردی از این دست که در واقع عادت‌های جدی و شکل گرفته‌ای است که بر آن با فشاری دارید و حاضر به کوتاه آمدن نیستید، مهم است. این موضوع را هم عرض کنم به هر حال شما نمی‌توانید همسری برگزینید که کاملاً با شما هماهنگ باشد بلکه اگر در نیمی از موارد هم تجانس وجود داشت، کفایت می‌کند.

## [...]

در ادامه مطلب مشاوره

شغلی، شما به عنوان

فروشنده به جای این

که کلاً پاسخ منفی به

درخواست تخفیف

ها بدهید یا تخفیف

زیادی روی محصولات

تان بدهید. کمی زمان

بخرید. فروشنده‌گانی

که در یک کارگاه

آموزشی شغلی شرکت

کرده بودند، می‌گفتند

این راهکار بهترین

روشی است که برای

کنار آمدن با مشتری‌ان

به کار بسته‌اند. کمی

بیشتر با مشتری درباره

جنس صحبت کنید تا

راحت‌تر برای خرید از

شما قانع‌شود.

سه شنبه‌ها

از دنیای روان‌شناسی

## منزوی‌ها شایعات را زودتر باور می‌کنند

افرادی که گرفتار احساس انزوا و جدا افتادن از اجتماع هستند، بیشتر این حس را دارند که دنیا در حال توطئه علیه آن‌هاست؛ «سایک‌نیز» در این باره نوشته است: «مطالعه این موضوع، منجر به ایجاد نظریاتی جدید درباره «تئوری توطئه» و «خرافات» می‌شود. محققان در یافته‌اند افرادی که احساس می‌کنند اجتماع متناسب نیستند، بیشتر به‌اطراف، مشکوک هستند و درباره وقایع یا حوادث اطراف خود داستان پردازی می‌کنند. این موضوع می‌تواند پدیده اخبار دروغین در اینترنت را هم توضیح دهد. بر اساس مطالعات انجام شده در دانشگاه «پرینستون»، افکار توطئه‌آمیز می‌تواند محرک یک چرخه خطرناک مانند دور شدن از افراد خانواده و دوستان باشد و مشکل انزوای اجتماعی را تشدید کند. «آلین کومان»، روان‌شناس می‌گوید: «افرادی که از اجتماع جدا افتاده‌اند، ممکن است این‌طور فکر کنند که از ابتدا چرا آن‌ها جدا افتاده‌اند؟ این فکر باعث می‌شود دنبال معنایی درون زندگی خود بگردند. این کار ممکن است باعث ایجاد تفکرات توطئه‌آمیز شود. اگر شخص از اجتماع جدا نیفتاده باشد، طبیعتاً این افکار را در خود پرورش نمی‌دهد.» مطالعه انجام شده در این باره به قرار زیر بود: محققان ۱۱۹ داوطلب را به صورت آنلاین انتخاب و احساسات آن‌ها را درباره انزوای اجتماعی ارزیابی کردند. از داوطلب‌ها خواسته شده بود پرسش‌نامه‌ای را درباره اهداف و احساسات‌شان پر کنند، داستانی که در آن دوست آن‌ها حضور داشته است، بنویسند و احساسات خود را در ۱۴ دسته مختلف شامل انزوای اجتماعی، امتیازدهی کنند. در بخش دوم؛ از داوطلب‌ها خواسته شد نظرشان را درباره چند تئوری توطئه معروف بیان کنند. ۱- شرکت‌های داروسازی به دلائل اقتصادی در درمان بیماری‌ها را مخفی نگه می‌دارند. ۲- دولت‌ها برای تحت تأثیر قرار دادن مردم، آگاهانه از پیام‌های اشتباهی استفاده می‌کنند. ۳- نشانه‌هایی از مسوواء الطبیعه در ملتک برمودا کشف شده است. محققان دریافتند داوطلبانی که اذعان کرده‌اند در اجتماع احساس انزوا می‌کنند، درباره تئوری‌های توطئه هم باور بیشتری داشته‌اند. «کومان» می‌گوید: «در سطح اجتماع، تلاش برای گسستن این چرخه خطرناک، می‌تواند برای مقابله با خرافات و تئوری توطئه بهترین راه باشد. در غیر این صورت جامعه بیشتر در معرض تبلیغات ناصحیح و عقاید توطئه‌آمیز قرار می‌گیرد.»

مشاوره شغلی

## ۲ راهبرد برای جلب مشتری بیشتر

در این مطلب به معرفی ۲ راهبردی می‌پردازیم که به فروشنده در بهبود مهارت‌های مذاکره و در نهایت سود بیشتر کمک می‌کند.

**۱- یاد بگیرید حیرت زده شوید:** حیرت‌زدگی یکی از قدیمی‌ترین تاکتیک‌هایی است که در مذاکرات استفاده می‌شود. این مسئله واکنشی آشکار به پیشنهاد یا قیمت غیرمنصفانه‌ای است که از سوی مشتری در مذاکرات رو در رو ارائه شده است. هدف از این تاکتیک، این است کاری کنید طرف مقابل درباره پیشنهادی که ارائه کرده است، فکر کند به گزارش پنجره خلأ قیلت، به یک مثال توجه کنید. خریدار قیمتی را برای یک محصول بیان می‌کند. فروشنده نشان دهد که مشتری خیلی به خود جرت داده که چنین قیمتی را بیان کرده است. مشتریان معمولاً در واکنش به این تاکتیک، احساس ناراحتی می‌کنند و قیمت منطقی‌تری را پیشنهاد می‌دهند.

**۲- اطلاعات‌تان را بالا ببرید:** شخصی که اطلاعات بیشتری دارد، پیروز میدان است. پرسش‌های بیشتری درباره محصول مورد نیاز مشتری‌تان بپرسید. بدانید چه چیزی برایش اهمیت دارد و می‌خواهد یا خرید این محصول یا خدمات، کدام نیاز یا خواسته خود را مرتفع کند. سپس راهکار مناسبی ارائه دهید.