



How can you change someone's mind?

Fonte: <https://youtu.be/58jHhNzUHm4>



English Transcript	Tradução
How can you change someone's mind?	Como fazer uma pessoa mudar de ideia?
Three people are at a dinner party. Paul, who's married, is looking at Linda. Meanwhile, Linda is looking at John, who's not married. Is someone who's married looking at someone who's not married? Take a moment to think about it.	Três pessoas estão em um jantar. Paul, que é casado, está olhando para Linda. Enquanto isso, Linda está olhando para John, que não é casado. Há alguém que é casado olhando para alguém que não é casado? Tire um momento para pensar sobre isso.
Most people answer that there's not enough information to tell—and most people are wrong.	A maioria das pessoas responde que não há informação suficiente para dizer—e a maioria das pessoas está errada.
Linda must be either married or not married; there are no other options. So, in either scenario, someone who is married is looking at someone who's not married. When presented with the explanation, most people change their minds and accept the correct answer, despite being very confident in their first responses.	Linda deve ser casada ou não casada; não há outras opções. Portanto, em qualquer cenário, alguém que é casado está olhando para alguém que não é casado. Quando apresentada a explicação, a maioria das pessoas muda de ideia e aceita a resposta correta, apesar de estar muito confiante em suas primeiras respostas.
Now let's look at another case. A 2005 study by Brendan Nyhan and Jason Reifler examined American attitudes regarding the justifications for the Iraq War. Researchers presented participants with a news article showing that no weapons of mass destruction had been found. Yet many participants not only continued to believe that	Agora vamos analisar outro caso. Um estudo de 2005, conduzido por Brendan Nyhan e Jason Reifler, examinou as atitudes dos americanos em relação às justificativas para a Guerra do Iraque. Os pesquisadores apresentaram aos participantes um artigo de notícias mostrando que nenhuma arma de destruição em massa havia sido encontrada. Ainda assim, muitos



English Transcript	Tradução
<p>WMDs had been found, but even became more convinced of their original views.</p>	<p>participantes não apenas continuaram a acreditar que armas de destruição em massa haviam sido encontradas, mas até se tornaram mais convencidos de suas opiniões originais.</p>
<p>So why do arguments change people’s minds in some cases and backfire in others?</p>	<p>Então, por que os argumentos mudam a opinião das pessoas em alguns casos e produzem o efeito contrário em outros?</p>
<p>Arguments are more convincing when they rest on a good understanding of the audience, taking into account what the audience believes, who they trust, and what they value. Mathematical and logical arguments, like the dinner party brainteaser, work because—even when people reach different conclusions—they are starting from the same set of shared beliefs.</p>	<p>Os argumentos são mais convincentes quando se baseiam em uma boa compreensão do público, levando em conta no que o público acredita, em quem confia e o que valoriza. Argumentos matemáticos e lógicos, como o quebra-cabeça do jantar, funcionam porque—mesmo quando as pessoas chegam a conclusões diferentes—elas partem do mesmo conjunto de crenças compartilhadas.</p>
<p>In 1931, a young, unknown mathematician named Kurt Gödel presented a proof that a logically complete system of mathematics was impossible. Despite upending decades of work by brilliant mathematicians like Bertrand Russell and David Hilbert, the proof was accepted because it relied on axioms that everyone in the field already agreed on.</p>	<p>Em 1931, um jovem e desconhecido matemático chamado Kurt Gödel apresentou uma prova de que um sistema matemático logicamente completo era impossível. Apesar de derrubar décadas de trabalho de matemáticos brilhantes como Bertrand Russell e David Hilbert, a prova foi aceita porque se baseava em axiomas com os quais todos na área já concordavam.</p>
<p>Of course, many disagreements involve different beliefs that can’t simply be reconciled through logic. When these beliefs involve outside information, the issue often comes down to which sources and authorities people trust.</p>	<p>É claro que muitos desacordos envolvem crenças diferentes que não podem ser simplesmente reconciliadas por meio da lógica. Quando essas crenças envolvem informações externas, a questão frequentemente se resume a quais fontes e autoridades as pessoas confiam.</p>
<p>One study asked people to estimate several statistics related to the scope of climate change. Participants were asked questions such as, “How many of the years between 1995 and 2006 were among the hottest 12 years since 1850?” After providing their answers, they were presented with data from the Intergovernmental Panel on Climate Change, which showed that the answer was 11 of the 12 years. Being provided with these reliable statistics from a trusted official source made people more likely to accept the reality that the Earth is warming.</p>	<p>Um estudo pediu que as pessoas estimassem várias estatísticas relacionadas à dimensão das mudanças climáticas. Os participantes receberam perguntas como: “Quantos dos anos entre 1995 e 2006 estiveram entre os 12 anos mais quentes desde 1850?” Após fornecerem suas respostas, foram apresentados a dados do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas, que mostravam que a resposta era 11 dos 12 anos. Ser apresentados a essas estatísticas confiáveis, provenientes de uma fonte oficial de confiança, tornou as pessoas mais propensas a aceitar a realidade de que a Terra está aquecendo.</p>
<p>Finally, for disagreements that can’t be definitively settled with statistics or evidence, making a convincing argument may depend on engaging the audience’s values.</p>	<p>Por fim, para desacordos que não podem ser resolvidos de forma definitiva com estatísticas ou evidências, construir um argumento convincente pode depender de engajar os valores do público.</p>
<p>For example, researchers have conducted a number of studies in which they asked people of different political backgrounds to rank their values. Liberals, in these studies, on average ranked fairness—here meaning whether everyone is</p>	<p>Por exemplo, pesquisadores conduziram uma série de estudos nos quais pediram a pessoas de diferentes posicionamentos políticos que classificassem seus valores. Liberais, nesses estudos, em média classificaram a equidade—aqui significando se todos são</p>



English Transcript	Tradução
<p>treated in the same way—above loyalty. In later studies, researchers attempted to convince liberals to support military spending using a variety of arguments. Arguments based on fairness—such as the idea that the military provides employment and education to people from disadvantaged backgrounds—were more convincing than arguments based on loyalty, such as the claim that the military unifies a nation.</p>	<p>tratados da mesma maneira—acima da lealdade. Em estudos posteriores, os pesquisadores tentaram convencer liberais a apoiar gastos militares utilizando uma variedade de argumentos. Argumentos baseados na equidade—como a ideia de que as forças armadas oferecem emprego e educação para pessoas de origens desfavorecidas—foram mais convincentes do que argumentos baseados na lealdade, como a afirmação de que o exército unifica uma nação.</p>
<p>These three elements—beliefs, trusted sources, and values—may seem like a simple formula for finding agreement and consensus. The problem is that our initial inclination is to think of arguments that rely on our own beliefs, trusted sources, and values. And even when we don't, it can be challenging to correctly identify what is most important to people who don't already agree with us.</p>	<p>Esses três elementos—crenças, fontes de confiança e valores—podem parecer uma fórmula simples para encontrar acordo e consenso. O problema é que nossa inclinação inicial é pensar em argumentos que se baseiam em nossas próprias crenças, fontes de confiança e valores. E mesmo quando não fazemos isso, pode ser difícil identificar corretamente o que é mais importante para pessoas que não concordam conosco.</p>
<p>The best way to find out is simply to talk to them. In the course of discussion, you'll be exposed to counterarguments and rebuttals. These can help you refine your own arguments and reasoning—and sometimes, you may even end up being the one who changes your mind.</p>	<p>A melhor maneira de descobrir isso é simplesmente conversar com elas. No decorrer da discussão, você será exposto a contra-argumentos e refutações. Isso pode ajudá-lo a refinar seus próprios argumentos e raciocínio—e, às vezes, você pode acabar sendo a pessoa que muda de ideia.</p>



Contagem de palavras

A tabela abaixo exibe as palavras encontradas neste vídeo, bem como o número de vezes em que aparecem.

Veja também: [Para que serve esta tabela?](#)

Freq.	Palavra	Freq.	Palavra	Freq.	Palavra
29	the	18	to	15	of
15	and	14	a	13	that
12	people	11	is	11	in
9	who	9	on	8	married
8	arguments	6	with	6	not
6	at	5	when	5	they
5	these	5	their	5	someone
5	change	5	can	5	be
5	are	4	you	4	presented
4	most	4	more	4	looking
4	from	4	for	4	beliefs
3	years	3	which	3	what
3	were	3	was	3	values
3	trusted	3	studies	3	statistics
3	sources	3	researchers	3	participants
3	military	3	many	3	linda
3	like	3	it	3	even
3	different	3	convincing	3	being
3	audience	3	asked	3	as
3	answer	2	your	2	work
2	trust	2	three	2	think
2	there	2	such	2	study
2	so	2	simply	2	same
2	proof	2	party	2	own
2	our	2	or	2	one
2	no	2	minds	2	mind
2	may	2	loyalty	2	liberals
2	involve	2	information	2	how
2	had	2	found	2	everyone
2	either	2	don	2	disagreements
2	dinner	2	despite	2	course
2	climate	2	by	2	been
2	based	2	already	2	accept
1	young	1	yet	1	wrong
1	wmds	1	why	1	whether
1	weapons	1	we	1	wayabove



Freq.	Palavra	Freq.	Palavra	Freq.	Palavra
1	way	1	warming	1	war
1	views	1	very	1	variety
1	valuesmay	1	value	1	using
1	us	1	upending	1	up
1	unknown	1	unifies	1	understanding
1	treated	1	through	1	them
1	than	1	telland	1	talk
1	taking	1	take	1	system
1	support	1	starting	1	spending
1	source	1	sometimes	1	some
1	since	1	simple	1	showing
1	showed	1	shared	1	several
1	settled	1	set	1	seem
1	scope	1	scenario	1	russell
1	rest	1	responses	1	rely
1	relied	1	reliable	1	related
1	reifler	1	regarding	1	refine
1	reconciled	1	rebuttals	1	reasoningand
1	reality	1	reach	1	ranked
1	rank	1	questions	1	providing
1	provides	1	provided	1	problem
1	political	1	paul	1	panel
1	outside	1	out	1	others
1	other	1	original	1	options
1	only	1	often	1	official
1	nyhan	1	number	1	now
1	news	1	nation	1	named
1	must	1	moment	1	meanwhile
1	meaning	1	mathematics	1	mathematicians
1	mathematician	1	mathematical	1	mass
1	making	1	made	1	look
1	logically	1	logical	1	logic
1	ll	1	likely	1	let
1	later	1	kurt	1	justifications
1	john	1	jason	1	issue
1	iraq	1	into	1	intergovernmental
1	initial	1	inclination	1	impossible
1	important	1	identify	1	idea
1	hottest	1	hilbert	1	help
1	have	1	good	1	gödel
1	formula	1	first	1	finding



Freq.	Palavra	Freq.	Palavra	Freq.	Palavra
1	find	1	finally	1	field
1	fairnesssuch	1	fairnesshere	1	exposed
1	explanation	1	example	1	examined
1	evidence	1	estimate	1	enough
1	engaging	1	end	1	employment
1	elementsbeliefs	1	education	1	earth
1	down	1	do	1	discussion
1	disadvantaged	1	destruction	1	depend
1	definitively	1	decades	1	david
1	data	1	counterarguments	1	correctly
1	correct	1	convinced	1	convince
1	continued	1	consensus	1	confident
1	conducted	1	conclusionsthey	1	complete
1	comes	1	claim	1	changes
1	challenging	1	cases	1	case
1	but	1	brilliant	1	brendan
1	brainteaser	1	between	1	best
1	bertrand	1	believes	1	believe
1	becauseeven	1	because	1	became
1	backgroundswere	1	backgrounds	1	backfire
1	axioms	1	average	1	authorities
1	attitudes	1	attempted	1	article
1	argument	1	answers	1	another
			Freq.	Palav ra	Freq.
1	among	1	american	1	agreement
1	agreed	1	agree	1	after
1	account	1	accepted	1	about