〈인터넷수능(2)〉

Part I 01강

Type 1

Writing is a love-hate relationship. You start out hating everything you're writing, and end up blinded by love for every word you've put on paper, or the other way around. So how can you analyze your own work without prejudice? There are certain things you can do to gain some perspective. In order to judge your own work objectively, you must get distance. Putting your work away for a while — sometimes weeks or months — can allow you to come back not so enamored by it. Falling in love with a new piece of material can also help. It gives you a chance to read it almost as if it's someone else's. This is the first, and perhaps most important step, because familiarity is the greatest enemy for evaluating your own writing.

편견 없이 자신의 작품 평가하기

글을 쓴다는 것은 애증 관계이다. 당신은 자신이 쓰는 모든 것을 증오하면서 시작하고, 당신이 종이에 썼던 모든 단어에 대한 사랑에 눈이 먼 채로 끝을 내거나, 그 반대가 된다. 따라서 어떻게 하면 편견 없이 당신 자신의 작품을 분석할 수 있는가? 어느 정도의 균형감을 얻기 위해서 당신이 할 수 있는 특정한 일들이 있다. 당신 자신의 작품을 객관적으로 판단하기 위해서 당신은 거리를 두어야 한다. 얼마 동안, 때로는 몇 주나 몇 달 동안 당신의 작품을 멀리하면, 돌아왔을 때 당신의 작품에 그다지 매혹되지 않을 수 있다. 새로운 작품과 사랑에 빠지는 것도 역시 도움이 될 수 있다. 그렇게 하는 것은 거의 다른 사람의 작품인 것처럼 그것을 읽을 기회를 당신에게 준다. 이것은 맨 처음 할 수 있는, 그리고 아마도 가장 중요한 조치일 것이다. 왜냐하면 낯익음은 당신 자신이 쓴 글을 평가하는 데 가장 큰 적이기 때문이다.

Type 2

The inhabitants of the earth are divided not only by race, nation, religion or ideology, but also, in a sense, by their position in time. Examining the present populations of the globe, we find a tiny group who still live, hunting and food-foraging, as men did millennia ago. Others, the vast majority of mankind, depend not on bear-hunting or berry-picking, but on agriculture. They live, in many respects, as their ancestors did centuries ago. These two groups taken together compose perhaps 70 percent of all living human beings. They are the people of the past. By contrast, somewhat more than 25 percent of the earth's population can be found in the industrialized societies. They lead modern lives. They are products of the first half of the twentieth century, molded by mechanization and mass education, brought up with lingering memories of their own country's agricultural past. They are, in effect, the people of the present.

시간 속에서의 위치로 인구 분류하기

지구의 거주자들은 인종, 국가, 종교 또는 이데올로기에 의해서 뿐만 아니라 어떤 의미에서는 시간 속에서의 그들의 위치에 의해서도 나뉜다. 지구의 현재 인구들을 살펴볼 때, 우리는 인간들이 수천 년 전에 했던 것처럼 사냥하고 식량을 찾아 돌아다니면서 여전히 살아가는 작은 집단을 발견한다. 인류의 대다수인 다른 집단들은 곰을 사냥하거나 딸기류를 따는 것이 아니라 농업에 의존한다. 그들은 여러 가지 면에서 그들의 조상들이 몇 세기 전에 했던 대로 산다. 이들 두 집단은 모두 합쳐 아마 모든 살아있는 인간의 70퍼센트를 구성할 것이다. 그들은 과거의 사람들이다. 이와는 대조적으로 지구의 인구 중 25퍼센트가 약간 넘는 인구는 산업화된 사회에서 발견될 수 있다. 그들은 현대적인 삶을 영위한다. 그들은 기계화와 대중교육에 의해 형성되고, 자기 자신들 나라의 농사를 짓던 과거에 대해 남아있는 기억들과 함께 길러진 20세기 전반부의 산물이다. 그들은 사실상 현재의 사람들이다.

Type 3

I had been accustomed to stage work, and I wanted to use a particular light effect, which I had used in the theater, for a film I was then shooting. In the scene in question, a spy came creeping through a curtain, and in order to make the effect more mysterious, I decided to light only half the spy's face and to leave the rest in darkness. I looked at the result on the screen and found it extraordinarily effective. I was so pleased with this trick of lighting that I used it throughout the film; that is, I used spotlights from one side or the other — a method which is now freely practiced. After I had sent the film to the distributor's office I got a telegram from the manager that surprised me considerably. It ran: 'Have you gone mad? Do you suppose we can sell a film for its full price if you only show half a man?'

영화의 조명 효과에 관한 오해

나는 무대 작업에 익숙해져 있었고, 그 당시 촬영하고 있던 영화를 위해 극장에서 내가 사용했던 특별한 빛의 효과를 사용하기를 원했다. 문제가 되는 장면에서, 스파이가 커튼을 통해 기어 나왔고, 효과를 더 신비스럽게 하기 위해, 나는 스파이의 얼굴의 절반에만 빛을 비추고 나머지는 어두운 상태로 두기로 결정했다. 나는 화면에 나타난 결과를 보고 이례적으로 효과적이라고 생각했다. 나는 이 조명의 기교에 너무 기뻐서 그것을 영화 전체에 사용했다. 다시 말해, 나는 현재는 자유롭게 실행되고 있는 방법인 한 쪽 또는 다른 쪽에서 비추는 스포트라이트를 사용했다. 나는 배급사의 사무실에 그 영화를 보낸 후에 그 배급사의 경영자로부터 나를 상당히 놀라게 한 전보 한 통을 받았다. 그것은 다음과 같이 쓰여 있었다.'당신 미쳤나요? 당신이 사람의 절반만을 보여준다면 우리가 영화를 제값 받고 팔 수 있다고 생각하시오?'

Type 4

A firm's researchers have learned a great deal by watching many parents changing their babies. During one study, they realized that most moms and dads struggled to hold their babies still while reaching for the diaper, wipes, articles of clothing, and the like. The problem became particularly acute for parents who were "on the go," changing their infants at a location outside the home. Therefore, the firm redesigned its travel pack for baby wipes. The new packaging enables parents to remove a wipe with only one hand, thus enabling the moms and dads to always keep their other hand on the child. Similarly, the company's researchers watched as parents had difficulty opening the baby wash bottle while bathing their children because they had only one hand free. Again, the firm redesigned the bottle so that a parent could open it and dispense the liquid with only one hand.

관찰을 통한 제품의 개선

한 회사의 연구원들은 많은 부모들이 아기들에게 기저귀를 갈아 채우는 것을 지켜보면서 많은 것을 배웠다. 한 연구를 하는 동안, 그들은 대부분의 엄마와 아빠가 기저귀, 아기 물티슈, 몇 벌의 옷 등을 잡으려고 손을 뻗는 동안 아기들을 움직이지 않도록 하려고 애쓴다는 것을 깨달았다. 그 문제는 집밖의 장소에서 아기에게 기저귀를 갈아 채우느라, "정신없이 바쁜"부모들에게는 특별히 심각해졌다. 그 결과로, 그 회사는 아기 물티슈를 위한 여행용 팩을 다시 고안했다. 그 새로운 포장으로 부모들은 한 손만으로도 물티슈를 떼어낼 수 있고, 따라서 그 엄마와 아빠들은 항상 다른 한 손으로 아이를 계속 잡고 있을 수 있다. 마찬가지로, 그 회사의 연구원들은 부모들이 아이들을 목욕시키는 동안 그들이 한 손만 자유롭기 때문에 유아용 세제 용기를 여는 데 어려움을 겪는 것을 지켜보았다. 다시, 그 회사는 부모가 한 손만으로도 그것을 열고 액체를 나오게 할 수 있도록 그 세제 용기를 다시 디자인했다.

Type 5

In earlier times the term art was used to distinguish works of art from works of nature; that is, all humanly made things were works of art. This implies that artists were not previously differentiated from artisans, which was appropriate given that almost everyone worked by copying or borrowing and that individuality was not expected or highly valued. Artists were often directed in what to do and when to do it. J. S. Bach, for example, was a church composer who had to produce new music on a weekly basis. Between 1704 and 1744 he composed 300 church cantatas, only one of which was published in his lifetime. Domenico Scarlatti, a contemporary of Bach wrote more than 600 harpsichord sonatas for Maria Barbara, who became the queen of Spain. Only 30 were published during his lifetime. It means that artists could not establish their independence by the mid-1700s.

예술가들의 지위

예전에 예술이란 용어는 예술 작품과 자연 작품을 구별하기 위해서 사용되었다. 다시 말해, 인간에 의해 만들어진 모든 것은 예술 작품이었다. 이것은 예술가들이 이전에는 장인들과 구별되지 않았는데, 이는 거의 모든 사람들이 모방과 차용으로 작업을 했고 개성이 기대되거나 높이 가치 평가를 받지 않았다는 점을 고려할 때 적절했다는 것을 의미한다. 예술가들은 흔히 무슨 일을 해야 할지, 그리고 그것을 언제 해야 할지에 있어서 지시를 받았다. 예를 들어, J. S. Bach는 주간 단위로 새로운 음악을 만들어 내야 했던 교회 작곡가였다. 1704년과 1744년 사이에 그는 300개의 교회 칸타타를 작곡했는데, 그중에서 오로지 하나만이 그의 생애동안 발표되었다. Bach와 동시대인인 Domenico Scarlatti는 스페인의 여왕이 된 Maria Barbara를 위해 600곡이 넘는 하프시코드 소나타를 작곡했다. 단지 30곡만 그의 생애 동안 발표되었다. 그것은 1700년대 중반 무렵까지 예술가들이 자신들의 독립성을 확립할 수 없었음을 의미한다.

Type 6

Children think of their potential future occupations in terms of what they will be (firefighters, teachers, doctors, behavioral economists, or what have you), not about the amount of money they will earn. Among adult Americans, "What do you do?" has become as common a component of an introduction as the anachronistic" "How do you do?" once was. This suggests that our jobs are an integral part of our identity, not merely a way to make money in order to keep a roof over our heads and food in our mouths. It seems that many people find pride and meaning in their jobs. In contrast, the basic economic model of labor generally treats working men and women as rats in a maze: work is assumed to be annoying, and all the rat (person) wants to do is to get to the food with as little effort as possible and to rest on a full belly for the most time possible

* anachronistic 시대에 뒤진, 시대착오의

직업을 바라보는 관점

아이들은 자기들의 가능성 있는 미래의 직업에 대하여 벌게 될 액수에 대하여가 아니라, 그들이 무엇이 될까(소방관, 교사, 의사, 행동 경제학자 등등)라는 관점에서 생각한다. 성인 미국인들 사이에서, 시대에 뒤진 "처음 뵙겠습니다."가 한때 그랬던 것만큼"직업이 무엇입니까?"가 소개의 흔한 요소가 되었다. 이것은 우리의 직업들이 단순히 살 집과 먹을 음식을 마련하기 위해서 돈을 버는 수단이 아니라, 우리의 정체성의 필수적인 요소라는 것을 암시한다. 많은 사람들은 그들의 직업에서 자긍심과 의미를 찾는 것 같다. 이와는 대조적으로, 노동의 기본적인 경제적 모델은 일반적으로 노동하는 남자와 여자들을 미로 속에 있는 쥐들로 취급하는데, 노동은 귀찮은 것으로 추정되며, 쥐(사람)가 오로지 원하는 것은 가능한 적은 노력으로 음식에 이르고, 가능한 가장 많은 시간 동안 배부르게 쉬는 것이다.

Type 7

Older people are even more likely to react strongly against any further acceleration of change. There is a solid mathematical basis for the observation that age often correlates with conservatism: time passes more swiftly for the old. When a fifty-year-old father tells his fifteen-year-old son that he will have to wait two years before he can have a car of his own, that interval of 730 days represents a mere 4 percent of the father's lifetime to date. It represents over 13 percent of the boy's lifetime. It is hardly strange that to the boy the delay seems three or four times longer than to the father. Similarly, two hours in the life of a four-year-old may be the felt equivalent of twelve hours in the life of her twenty-four-year-old mother. Asking the child to wait two hours for a piece of candy may be the equivalent of asking the mother to wait twelve hours for a cup of coffee.

나이에 따른 시간 흐름의 인식 차이

더 나이 든 사람들은 변화의 속도가 점점 더 빨라지는 것에 대하여 강하게 반발하는 경향이 훨씬 더 많다. 나이가 종종 보수성과 상관이 있다는 의견에 대한 확실한 수학적 근거가 있는데, 그것은 시간이 나이 든 사람에게 더 빨리 지나간다는 것이다. 50세의 아버지가 그의 15세의 아들에게 아들이 2년을 기다린 후에야 자신의 차를 가질 수 있다고 말할 때, 730일이라는 그 간격은 지금까지 살아 온 아버지의 생애의 단지 4퍼센트를 나타낸다. 그것은 그 소년의 생애의 13퍼센트 이상을 나타낸다. 그 소년에게 그 지체가 아버지에게보다 세 배나 네 배 더 길게 느껴지는 것은 이상할 바가 거의 없다. 이와 비슷하게, 4세 아이의 인생에서 두 시간은 아이의 24세 어머니의 인생에서의 12시간과 느낌상 동등한 것일지도 모른다. 사탕 하나를 얻으려면 두 시간을 기다리라고 아이에게 요구하는 것은 그 어머니에게 한 잔의 커피를 위하여 12시간을 기다리라고 요구하는 것과 동등한 것이 될지도 모른다.

Type 8

Hospitalized patients often display subtle warning signs six to eight hours before a cardiac arrest. During this time, small problems begin to arise, such as changes in heart rate, blood pressure, and mental status. However, hospital personnel do not necessarily notice the symptoms. If they notice a problem, they often try to address it on their own, rather than bringing their concerns to the attention of others. One study found that two-thirds of patients exhibited warning signs, such as an abnormally high or low heart rate, within six hours of a cardiac arrest, yet nurses and other staff members brought these problems to the attention of a doctor in only 25% of those situations. In short, staff members wait too long to bring these small problems to the attention of others. Meanwhile, the patient's health continues to deteriorate during this window of opportunity when an intervention could perhaps prevent a crisis.

* cardiac arrest 심장박동 정지

심장박동 정지 징후의 늦은 포착

입원한 환자들은 심장박동이 정지하기 6시간에서 8시간 전에 종종 미묘한 경고 신호를 보인다. 이 시간 동안, 심장박동률, 혈압, 그리고 정신 상태에서의 변화와 같은 작은 문제들이 발생하기 시작한다. 그러나 병원 직원들이 반드시 그 증상들을 알아차리는 것은 아니다. 만약 그들이 어떤 문제를 알아차린다고 해도, 자기들이 관심을 두는 것들을 다른 사람들이 주목하도록 하는 대신에 종종 그들은 스스로 그것을 처리하려고 한다. 한 연구에서 환자들의 3분의 2가 심장박동 정지까지의 6시간 이내에 비정상적으로 높거나 낮은 심장박동률과 같은 경고 신호를 보여주었지만, 간호사들과 다른 직원들이 의사로 하여금 이런 문제점들에 주목하도록 했던 것은 그 상황들의 불과 25퍼센트였다는 것이 밝혀졌다. 요약하자면, 직원들은 다른 사람들이 이 작은 문제들에 주목하도록 하는 데 너무 오래 기다린다는 것이다. 그러는 동안 환자의 건강은 개입을 하면 위기를 예방할 수 있을 이 절호의 기회 동안 계속 악화된다.

Part I 02강

Type 1

The virtues of careful explanations are seen in research on how employees in two nearly identical manufacturing plants responded to unexpected news: their parent corporation was merging with another big company. The researchers surveyed employees right after the announcement and found that it provoked widespread dissatisfaction, stress, and distrust in both plants. But there were big differences in how the corporate leaders communicated after the scary announcement. In one plant, employees received only vague communications during the subsequent three months. In the second, the plant manager met every week with supervisors and employees in each department to make announcements and answer questions. The plant published a weekly newsletter with updates about the merger and had a hotline to answer employees' questions. As the program kicked in, employees in the "high communication" plant felt more secure about their jobs, less stressed, and reported superior job performance — while no such improvements occurred at the other plant.

세심한 설명의 장점

그들의 모기업이 다른 큰 회사와 합병을 진행 중이라는 예상치 못한 소식에 대해 거의 유사한 두 생산 공장의 직원들이 어떻게 반응했는지에 관한 연구에서 세심한 설명의 장점들이 보인다. 연구자들은 그 발표 직후에 직원들을 조사하여 그것이 두 공장 모두에서 광범위한 불만과 스트레스와 불신을 발생시켰다는 것을 알게 되었다. 그러나 그 무시무시한 발표 후에 회사의 책임자들이 전달을 한 방식에는 큰 차이가 있었다. 한 공장에서는, 그 후 석달 동안 직원들은 모호한 전갈을 받았을 뿐이었다. 다른 한 공장에서는, 공장장이 공표를 하고 질문에 대답을 하기 위해 매주 각 부서의 관리자들과 직원들을 만났다. 그 공장은 합병에 관한 최신 정보를 담은 주간 사보를 발행했고 직원들의 질문에 답변을 하기 위해 전화 상담 서비스를 운영했다. 그 프로그램이 효과가 나타나기 시작함에 따라,"많은 정보 전달"이 있었던 공장의 직원들은 그들이 하는 일에 대해 더 안심을 하게 되었고, 스트레스를 덜 느꼈고 업무 수행 능력이 더 우수해졌다고 말했다. 반면 그러한 호전은 다른 공장에서는 일어나지 않았다.

Type 2

John Meyer, an international development expert, decided never to take a vacation by air. “The decision was partly driven by a concern for the environment,” says John, “but it’s also driven by a desire not to overlook what’s on your doorstep, and to travel in a more leisurely way.” Now, instead of hopping on a cheap flight to Spain, John and his family board a sleeper train from London to the west coast of Scotland. They spend unstructured days amid the lakes and islands, hiking, cooking or just dreaming. The journey itself — made partly on a single track, which curves so that the back of the train is visible from the front — is a key part of the trip. It does not matter that it takes three times longer than flying; for John and his family, enjoying breakfast in bed while chugging past some of the world’s most beautiful scenery is the end, not the means to get there.

* chug (칙칙 소리를 내며) 천천히 가다

느긋하게 여정을 즐기는 여행

국제 개발 전문가인 John Meyer는 비행기로 절대 휴가를 가지 않겠다는 결정을 내렸다."그 결정은 부분적으로 환경에 대한 걱정에서 기인했던 것이지만, 또한 가까이에 있는 것을 놓치지 않으면서 좀 더 느긋한 방식으로 여행을 하고 싶은 소망 때문이기도 합니다."라고 John 은 말한다. 이제 스페인으로 향하는 싼 비행기를 타는 대신에 John과 그의 가족은 런던에서 스코틀랜드 서부 해안까지 가는 침대차가 있는 기차에 탑승한다. 그들은 호수들과 섬들로 둘러싸여 하이킹을 하거나, 요리를 하거나 혹은 그저 몽상에 잠기면서 계획에 얽매이지 않는 날들을 보낸다. 곡선을 이뤄서 기차의 뒷부분이 앞에서 보이는 단선궤도 위를 일부 구간 지나가는 여정 그 자체가 그 여행의 핵심 부분이다. 그것이 비행기를 타고 가는 것보다 세 배나 시간이 더 걸려도 상관이 없다. John과 그의 가족에게는 세계에서 가장 아름다운 경치 중 몇 군데를 칙칙 소리를 내며 천천히 지나가는 동안 침대에서 아침 식사를 즐기는 것이 그곳에 도달하기 위한 수단이 아니라 목적이다.

Type 3

The fairy tale survives because it presents experience in a vivid symbolic form. Sometimes we need to have the truth exaggerated and made more dramatic, even fantastic, in order to comprehend it. “Hansel and Gretel,” for instance, may dramatize the fact that some parents underfeed and abandon their children physically or emotionally, while others, like the witch, overfeed and try to possess and devour them. “Beauty and the Beast” may suggest that a good man can seem at first like a dangerous wild animal, or that true love has the power to soothe the savage heart. The message will probably be different for each one; but that is one of the great achievements of the fairy tale — traditional or modern.

동화가 살아남는 이유

동화는 그것이 생생하고 상징적인 형태로 경험을 제공하기 때문에 살아남는다. 때때로 우리는 사실을 이해하기 위해 그것이 과장되게 하고 더 극적이게, 심지어 환상적이 되도록 할 필요가 있다. 예를 들어 "헨젤과 그레텔"은 어떤 부모들은 그들의 아이들에게 충분한 음식을 주지 않고 신체적으로나 정서적으로 유기하는 반면, 다른 부모들은 마녀처럼 (아이들에게) 너무 많은 음식을 주고 그들을 소유하고 파멸시키려고 한다는 사실을 극적으로 표현한 것일 수도 있다."미녀와 야수"는 착한 사람도 처음에는 위험한 야생 동물처럼 보일 수 있다는 것 혹은 진정한 사랑은 잔인한 마음을 달랠 수 있는 힘을 가진다는 것을 암시할 수도 있다. 메시지는 각각에 있어서 아마도 다를 것이지만, 그것이 전통적이든 현대적이든 간에 동화의 커다란 업적 중 하나 이다.

Type 4

William Ogburn pointed out that a group’s material culture usually changes first, with the nonmaterial culture lagging behind, playing a game of catch-up. For example, when we get sick, we could type our symptoms into a computer and get an immediate diagnosis and a recommended course of treatment. In some tests, computers outperform physicians. Yet our customs have not caught up with our technology, and we continue to visit the doctor’s office. Sometimes nonmaterial culture never catches up. Instead, we rigorously hold onto some outmoded form — one that once was needed, but that long ago was bypassed by technology. A striking example is our nine-month school year. In the past, the school year matched the labor-intensive technology of the time. Most parents were farmers, who needed their children’s help at the crucial times of planting and harvesting. Today when few people farm and there is no need for the school year to be so short, we still live with this cultural lag.

비물질적 문화의 지체 현상

William Ogburn은 한 집단의 물질문화가 대개 먼저 변화를 하고 비물질적 문화는 뒤처져서 격차를 해소하기 위해 분투한다고 지적했다. 예를 들어, 병이 나면, 우리는 컴퓨터에 우리의 증상을 키보드로 쳐서 즉각적으로 진단을 받고 치료 과정을 추천받을 수 있을 것이다. 어떤 검사에서는 컴퓨터가 의사들을 능가한다. 하지만 우리의 관습은 우리의 기술을 따라잡지 못했고 우리는 계속해서 의사의 진료실을 찾아가고 있다. 때로는 비물질적 문화는 (물질문화를) 결코 따라가지 않는다. 대신에 우리는 어떤 구식의 방식, 즉 한때는 필요했으나 오래 전에 기술에 의해 뒤처져 버린 어떤 방식을 엄격하게 고수한다. 한 가지 주목할 만한 예는 우리의 9개월의 학년이다. 과거에는, 학년이 그 당시의 많은 노동력을 요하는 기술에 부합했다. 대부분의 부모들은 농부였고 그들은 씨를 뿌리고 수확을 하는 중요한 시기에 자식들의 도움이 필요했다. 경작을 하는 사람들이 많지 않고 학년이 그렇게 짧을 필요가 없는 오늘날에도, 우리는 여전히 이 문화 지체와 함께 살고 있다.

Type 5

What seems to annoy us in queues is seeing people get ahead. This is why, says Richard Larson, an authority on queues, any number of companies — from banks to fast-food chains — have switched from systems in which multiple lines feed multiple servers to a single, serpentine line. There's a theorem in queuing theory that says the average wait in either configuration is the same. Yet people prefer the single line, so much so that they have said they would be willing to wait in a longer line at Wendy's, where a single line is used, than in a shorter line at McDonald's, which uses multiple lines. Why? Social justice, says Larson. "If you have the single serpentine line, you're guaranteed first come, first served. If you have the multiple lines, you have what happens at McDonald's at lunchtime. You have the stress of joining a line with a high likelihood that somebody who's joined a queue next to you will get served before you. People get really irritated with that."

* serpentine 구불구불한 *theorem 법칙

한 줄 서기를 선호하는 이유

줄에 서 있을 때 우리를 짜증나게 하는 것처럼 보이는 것은 사람들이 앞지르는 것을 보는 것이다. 이것이 은행에서 패스트푸드 체인점에 이르는 많은 회사들이 다수의 줄이 다수의 근무자를 제공하는 시스템에서 하나의 구불구불한 줄로 전환한 이유라고 줄서기 분야의 권위자인 Richard Larson은 말한다. 대기행렬이론에는 둘 중 어느 쪽 배열형태에서든지 기다리는 평균 시간은 같다고 하는 법칙이 있다. 하지만 사람들은 한 개의 줄을 너무나 선호해서 다수의 줄을 사용하는 맥도날드에서의 더 짧은 줄보다 하나의 줄이 사용되는 웬디스에서의 더 긴 줄에서 기꺼이 기다릴 것이라고 말했다. 왜 그러한가? 사회적 공정성 때문이라고 Larson은 말한다."만약 당신이 하나의 구불구불한 줄을 이용한다면, 당신은 선착순을 보장받는다. 만약 당신이 다수의 줄을 이용한다면, 당신은 점심시간에 맥도날드에서 일어나는 일을 경험한다. 당신은 옆줄에 서 있던 누군가가 당신보다 먼저 서비스를 받게 될 가능성이 매우 높은 줄에 서 있는 스트레스를 겪게 된다. 사람들은 그것에 정말 짜증이 나게 된다."

Type 6

Regardless of expertise, it is important that a communicator be perceived as unbiased and trustworthy. One way that communicators can encourage this perception is to argue for positions that seem to be contrary to their self-interest. Consider a situation in which a district attorney and a criminal are each making statements about whether law enforcement agencies should be strengthened. Normally, a district attorney is seen as better informed and more prestigious than a criminal, and therefore as more persuasive. In a study by Walster, Aronson, Abrahams, and Rottman, this was exactly the outcome — as long as the speaker was advocating less power for law enforcement agencies. But what if the criminal argues in favor of strengthened law enforcement? In this case, the criminal becomes quite persuasive. Communicators are seen as especially trustworthy when they have little to gain from the particular stance they adopt.

설득력 있는 의사전달자가 되는 조건

전문 지식에 관계없이, 의사전달자는 편파적이지 않고 신뢰할 수 있다고 인식되는 것이 중요하다. 의사전달자들이 이러한 인식을 조성할 수 있는 한 가지 방법은 그들의 사적인 이해와 상반되는 듯 보이는 입장에 대해 찬성론을 펼치는 것이다. 지방검사와 범죄자가 각각 법 집행기관들이 강화되어야 하는지에 대해 발언을 하고 있는 상황을 생각해보라. 통상적으로, 지방검사가 범죄자보다 더 유식하고 더 명망 높고, 그러므로 더 설득력이 있게 보인다. Walster, Aronson, Abrahams 그리고 Rottman에 의한 한 연구에서 이것이 바로 그 결과였는데, 연설자가 법 집행기관들에게 권한을 덜 부여할 것을 주장하고 있었던 한은 그러했다. 그런데 만약 범죄자가 강화된 법 집행을 찬성하는 주장을 한다면 어떻게 될까? 이 경우에, 범죄자는 아주 설득력이 있게 된다. 의사전달자들은 그들이 채택한 특정 입장으로부터 얻는 것이 거의 없을 때 특히 신뢰할 수 있다고 여겨진다.

Type 7

A problem with international trade is that it externalizes costs on a grand scale. Tropical hardwood products can be sold extremely cheaply in the United States. The environmental costs of producing those hardwood products occur far from the consumer who buys a piece of cheap Brazilian plywood. Making matters worse, the environmental costs of the plywood are usually exported to places where there are few legal controls on pollution and resource extraction. A factory in the United States, for example, is legally bound to minimize its production of air and water pollution. Pollution control can be expensive, and internalizing this cost makes a factory less profitable. A similar factory in Mexico might have far less responsibility for pollution control, making it cheaper to produce goods there than in the United States. Ongoing protests in the United States and elsewhere around the world against the World Trade Organization and other forces of globalization have been largely about such exporting of massive environmental and social costs of production.

국제 무역의 문제점

국제 무역과 관련한 한 가지 문제는 그것이 대규모로 비용을 외부화한다(외부에 전가한다)는 것이다. 열대 지방의 견목으로 만든 제품들은 미국에서 매우 싸게 판매될 수 있다. 그러한 견목 제품들을 생산하는 데 드는 환경 비용은 저렴한 브라질 산 합판을 구매하는 소비자로부터 멀리 떨어져서 발생한다. 설상가상으로, 그 합판의 환경 비용은 대개 오염과 자원 채취에 대한 법적 통제가 거의 없는 곳으로 전가된다. 예를 들어, 미국에 있는 한 공장은 법적으로 반드시 그것이 공기와 수질 오염을 야기하는 것을 최소화해야 한다. 오염 관리는 비용이 많이 들 수 있으며 이 비용을 내부로 돌리는 것은 공장의 수익성이 떨어지게 만든다. 멕시코에 있는 비슷한 공장은 오염 관리에 대한 책임이 훨씬 적을 수 있어서 미국에서보다 그곳에서 제품을 생산하는 것이 비용이 덜 들어가게 한다. 미국과 세계의 다른 지역들에서 진행되고 있는 세계 무역 기구와 다른 세계화 추진 세력들에 반대하는 항의는 주로 제품 생산의 엄청난 환경, 사회 비용을 그런 식으로 외부로 전가하는 것에 관한 것이었다.

Type 8

The tendency to seek information about those who have done more poorly than we have is especially pronounced when the stakes are high. And if we can't find people who are doing more poorly than we are, we may go out and create them. Volunteers in one study took a test and were then given the opportunity to provide hints that would either help or hinder a friend's performance on the same test. Although volunteers helped their friends when the test was described as a game, they actively hindered their friends when the test was described as an important measure of intellectual ability. Apparently, when our friends do not have the good taste to come in last so that we can enjoy the good taste of coming in first, we give them a friendly push in the appropriate direction. Once we've successfully sabotaged their performances and ensured their failure, they become the perfect standard for comparison.

* sabotage (고의로) 방해하다

열등한 비교 대상을 만들어 내는 심리

우리보다 더 잘 못해낸 사람들에 대한 정보를 찾는 경향은 (어떤 과업에서의 결과가 미치는) 위험성이 클 때 특히 두드러진다. 그리고 만약 우리보다 더 못하고 있는 사람들을 찾지 못하면 우리는 아마도 일부러 그들을 만들어 낼 것이다. 한 연구에서 지원자들은 시험을 보았고, 그 후 친구가 동일한 시험을 치르는 데 있어 도움이 혹은 방해가 될 수 있는 힌트를 제공할 수 있는 기회를 부여받았다. 자원자들은 그 시험 이 게임이라고 설명되었을 때는 그들의 친구들을 도와주었으나, 그 시 험이 지적 능력의 중요한 척도로 설명되었을 때는 적극적으로 그들의 친구들을 방해했다. 아무래도, 우리가 일등이 되는 멋진 경험을 즐길 수 있도록 우리의 친구들이 꼴등을 하는 좋은 센스를 갖고 있지 않을 때는, 우리가 그들을 적절한 방향으로 친절하게 밀어주는 것 같다. 일단 우리가 성공적으로 그들의 수행을 고의로 방해해서 그들의 실패를 확보해 내면, 그들은 비교를 위한 완벽한 기준이 된다.

Part I 03강

Type 1

In many famous films, the crucial scene takes place around the family dinner table. It's the perfect forum for drama, and it's fun, especially if the family isn't your own. The family dinner can be extremely revealing if it's attended by someone's parents, siblings, and children. For one thing, you can get a good feel for the person's background, which is a key predictive factor. How someone was raised, and by whom, will have a tremendous influence on the type of person she is. Psychologists often point out that when it comes to child-rearing, what goes around comes around: those who are raised with criticism become critical, and those who are raised with love become caring. By watching how someone's parents treat her and how she treats them, you can get a good feel for how she's likely to treat others.

영화 속의 저녁 식사 장면

많은 유명한 영화들에서 중요한 장면은 가족이 모여 저녁 식사를 하는 식탁 주위에서 일어난다. 그것은 극을 위한 완벽한 장이며, 특히 그 가족이 당신 자신의 가족이 아니라면 흥미롭다. 가족의 저녁 식사에 어떤 사람의 부모, 형제자매들, 그리고 자녀들이 함께 한다면, 그것은 아주 새로운 사실을 보여줄 수 있을 것이다. 한 예로, 당신은 그 사람의 배경에 대해 잘 알 수 있게 되는데, 그것은 중요한 예측 요소이다. 어떤 사람이 어떻게, 누구에 의해서 자라났는지는 현재 그 사람의 유형에 엄청난 영향을 미칠 것이다. 심리학자들은 흔히 자녀 양육에 관한 한, 인과응보(因果應報)라고 지적하는데, 이는 비판을 받으며 자란 이 들은 비판적이 되며, 사랑을 받으며 자란 이들은 남을 보살펴주는 사람이 되기 때문이다. 당신은 부모가 딸을 어떻게 대하는지와 그 딸이 부모를 어떻게 대하는지를 관찰함으로써, 그 딸이 다른 사람들을 어떻게 대할지를 잘 알 수 있을 것이다.

Type 2

With text messages, you can make entire conversations without ever reaching anyone. If my mom has a question, I just leave the answer on her cell phone. Pumping gas at the station? Why say good morning to the assistant when you can swipe your credit card at the pump and save yourself the bother of human contact? More and more, I find myself hiding behind e-mail to do a job meant for conversation. The technology devoted to helping me keep in touch with others has made me lonely. I own a mobile phone, a credit card, and an e-mail account. They are great for what they are intended to do. It's their unintended results that make me sad. What good is all this incredible technology if there is no one in the room to hear me crying out "Incredible"?

기술 발달로 인한 외로움

문자 메시지를 이용하여 누군가와 전혀 전화상으로 이야기하지 않고도 온전한 대화를 할 수 있다. 나의 어머니가 물어보는 것이 있으면 나는 그냥 어머니의 휴대전화에 응답을 남겨 놓는다. 주유소에서 연료를 주유하는 것은 어떠한가? 주유기에 신용 카드를 통과시켜 요금을 계산하면 인간과 접촉해야 하는 수고로움을 덜 수 있는데, 왜 주유 보조원에게 인사를 하겠는가? 나는 대화를 통해 해야 할 작업을 이메일 뒤에 숨어서 하고 있는 자신을 점점 더 많이 발견한다. 내가 다른 사람들과 연락을 취하도록 돕는 데 주력하던 기술이 나를 외롭게 만들어 놓았다. 나는 휴대전화, 신용카드, 그리고 이메일 계정을 갖고 있다. 그것들은 그것들이 수행하도록 의도된 목적을 위해서는 훌륭하다. 나를 슬프게 하는 것은 바로 그것들로 인해 발생하는 뜻하지 않은 결과들이다. 내가 "믿어지지 않아"라고 외치는 소리를 들어줄 사람이 방 안에 없다면, 이 모든 놀라운 기술이 무슨 소용이 있단 말인가?

Type 3

Animal cognition researcher Sarah Marshall Pescini and her colleagues at the University of Milan believe that dogs do indeed engage in interspecies snooping. To test their hypothesis, the scientists allowed 84 dogs to observe, one by one, food sharing interactions between humans. During each trial, a human "beggar" repeatedly approached two other people holding bowls of aromatic sausages. When the beggar asked for a bite, one of the sausage keepers rejected her, saying no and flicking one hand. The other person willingly shared, saying "have it" while offering a morsel. When the beggar left the room and the dogs were freed, they could approach either one of the people, each still holding bowls of sausage. The dogs decided to beg from the charitable person five times as often as from the stingy one. "It was intriguing to discover that dogs assess us in terms of how generous we are," Marshall Pescini says.

* snooping 염탐 *morsel 소량, (음식 따위의) 한입

사람을 염탐하는 개의 능력

동물 인지 연구원인 Milan 대학의 Sarah Marshall Pescini와 그녀의 동료들은 개들이 정말 다른 종을 염탐하는 데 실제로 관여한다는 것을 믿는다. 자신들의 가설을 시험하기 위하여, 그 과학자들은 84마리의 개들이 한 마리씩 인간들 사이에서 음식을 나누어 주는 상호작용을 관찰하도록 했다. 각각을 시도하는 중에,"구걸하는 사람"이 향기로운 소시지가 담긴 그릇을 들고 있는 두 명의 다른 사람들에게 반복해서 다가갔다. 구걸하는 사람이 조금만 달라고 청했을 때, 소시지를 가지고 있던 사람들 중 한 사람은"싫어요."라고 말하고 한 손을 휘저으면서 그녀의 요구를 거절했다. 다른 사람은 (소시지를) 조금 주면서 "드세요."라고 말하고 기꺼이 나누어 주었다. 구걸하는 사람이 그 방을 떠나고 개들을 풀어 주었을 때, 그 개들은 그 사람들 중 어느 사람에게든 다가갈 수 있었는데, 각 사람은 여전히 소시지가 담긴 그릇들을 들고 있었다. 개들은 인색한 사람보다 관대한 사람에게 다섯 배 더 자주 구걸하기로 결정했다."개들이 우리가 얼마나 관대한지에 관하여 우리를 평가한다는 것을 알게 된 것이 흥미로웠다."고 Marshall Pescini 는 말한다.

Type 4

Investors should understand that gold is the ultimate inflation hedge, because the federal government cannot increase the nation's supply of gold at whim, the way it can paper or electronic dollars. During periods of inflation, gold has been one of the only investments to keep pace with rising prices. However, it is more than just an inflation hedge. When you examine the various economic relationships more closely, it turns out that the real force behind gold's rise is not inflation per se but rather negative real interest rates, which generally accompany inflationary surges. When real rates are negative, you lose money by parking it in cash or in interest-bearing bills or bonds. Thus, money flees to investments that keep pace with inflation, and historically gold has been the surest choice.

* inflation hedge 인플레이션 대비책 *per se 그 자체가
*negative real interest rate 마이너스 실질금리

인플레이션과 금

투자자들은 금이 궁극적으로 인플레이션 대비책이라는 것을 이해해야 되는데, 그 이유는 연방 정부가 지폐나 전자 화폐를 늘리는 식으로 국가 차원에서 마음대로 금의 공급을 늘릴 수 없기 때문이다. 인플레이션 기간 중에는 금이 상승하는 물가와 보조를 맞추기 위한 몇 안 되는 투자 대상들 중 하나였다. 하지만, 그것(금)은 단지 인플레이션 대비책 그 이상이다. 더 면밀하게 다양한 경제 관계들을 조사하면, 금의 (수요) 증가 배후에 있는 실세는 인플레이션 그 자체가 아니라 오히려 마이너스 실질금리인데, 이것이 일반적으로 인플레이션 급등을 동반하는 것으로 드러난다. 실질금리가 마이너스일 때, 당신은 그것을 현금으로 혹은 이자가 붙는 어음이나 채권으로 맡기면 금전적인 손해를 본다. 그런 까닭에, 돈은 인플레이션과 보조를 맞추는 투자로 몰리는 데, 역사적으로 금이 가장 확실한 선택이었다.

Type 5

Mark Jung-Beeman, a cognitive psychologist at Northwestern University, has spent the last fifteen years trying to understand how the brain, led by the prefrontal cortex, manages to come up with such creative solutions. He wants to find the neural source of our breakthrough. Jung-Beeman's experiments go like this: he gives a subject three different words (such as *pine, crab, and sauce*) and asks him to think of a single word that could form a compound word or phrase with all three. What's interesting about this type of verbal puzzle is that the answers often arrive in a flash of insight, the familiar "aha!" moment. People have no idea how they came up with the necessary word. Nevertheless, Jung-Beeman found that the mind was carefully preparing itself for the epiphany; every successful insight was preceded by the same sequence of cortical events.

* prefrontal cortex 전두엽 피질 *epiphany 직관, 통찰

뇌가 창의적인 해결책을 찾는 방법

Northwestern 대학의 인지심리학자인 Mark Jung-Beeman은 전두엽 피질의 안내를 받아 뇌가 어떻게 훌륭한 창의적인 해결책들을 용케 찾아내는지를 이해하고자 애쓰면서 지난 15년을 보냈다. 그는 우리가 획기적으로 발견한 것의 신경적 근원을 찾기 원한다. Jung- Beeman의 실험들은 다음과 같이 진행된다. 그는 피실험자에게 pine, crab, sauce와 같은 세 개의 서로 다른 단어들을 제시하고, 세 단어 모두를 이용해서 복합어나 구를 만들 수 있는 한 단어를 생각해 낼 것을 요청한다. 이러한 유형의 언어 퍼즐과 관련해서 흥미로운 것은 그 대답들이 흔히 (우리에게) 친숙한"아하!"하는 순간인 번득이는 통찰력에 이른다는 것이다. 사람들은 자신들이 어떻게 그 필요한 단어를 생각해냈는지 모른다. 그렇지만, Jung-Beeman은 머리가 직관을 위해 스스로를 면밀히 준비시키고 있었다는 것을 발견했다. 모든 성공적인 통찰력에 앞서 동일한 순서로 대뇌 피질 작용들이 일어났다.

Type 6

One volunteer from Seattle who worked in a Rumanian orphanage was shocked when she first arrived to find the babies tightly swathed in blankets and lying in cribs with bottles propped against the railings. “They had very little human contact,” Elaine recalls, and “because all the windows were closed to prevent ear infections, there was an overpowering stench. None of these babies smiled. All of their faces were expressionless,” she remembers sadly. However, when Elaine and other volunteers began to clean, feed, and hold the babies one by one, after four days they noticed the infants responding with some degree of pleasure. Researchers are currently trying to discover how much recovery is possible in orphans and other children deprived of loving touch in their formative infant and toddler years.

* swathe (천으로) 감다, 싸다 *crib 유아용 침대 *stench 악취

신체 접촉이 유아에게 미치는 영향

루마니아의 한 고아원에서 근무했던 시애틀 출신의 자원봉사자 한 명은 처음 도착해서 담요에 꼭 감싸여져서 우유병들이 (침대의) 난간에 떠받쳐진 채 침대에 누워 있는 아기들을 보고는 충격을 받았다."그들은 사람과의 접촉이 거의 없었어요."라며 Elaine은 회상한다. 그리고 "중이염을 막기 위해 모든 창문들이 닫혀져 있었기 때문에, 지독한 악취가 났어요. 이 아기들 중 누구도 웃지 않았어요. 그들 모두의 얼굴은 무표정했어요."라고 말하며 슬프게 기억을 떠올린다. 하지만, Elaine 과 다른 자원봉사자들이 한 명씩 씻어주고, 먹을 것을 주면서, 안아주기 시작하자, 나흘 후 그들은 아기들이 어느 정도 기쁨으로 반응하는 것을 보게 되었다. 현재 연구자들은 인격 형성에 중요한 유아기와 걸음마를 배우는 시기에 애정 어린 (신체적) 접촉을 박탈당한 고아들과 다른 아이들에게 있어 얼마만큼 회복이 가능한지를 알아내기 위해 노력 중이다.

Type 7

Practice the art of saying no If you’re already doing this, I congratulate you. You would be surprised at how many people in very big jobs have not yet figured this out. I’ve worked with senior executives who are killing themselves working way too many hours. While the demands are great, another issue is that they haven’t just learned to let go and give a flat refusal. Refusing requests can free you to do the things that will help you to succeed and move your organization forward. Whether you’re worried about disappointing people, not looking like a superhero, or just letting go of things that you’ve always done but don’t need to do anymore, think about the reasons that it is hard to refuse. And then think about what would happen if you could instead say yes to your highest priorities.

거절하는 연습

'아니요'라고 말하는 기술을 연습하라. 만약 당신이 이것을 이미 실행하고 있다면, 당신에게 축하를 보낸다. 아주 중요한 일들을 하는 사람들 가운데 얼마나 많은 이들이 아직도 이것을 깨닫지 못하고 있는지에 당신은 놀랄 것이다. 나는 너무나도 아주 많은 시간을 일하면서 스스로를 해치고 있는 최고 중역들과 함께 일을 해왔다. 요구되는 바가 큰 것도 있겠지만, 또 다른 문제는 그들이 내려놓고 딱 잘라서 거절하는 것을 제대로 배우지 못한 것이다. 요구들을 거절하는 것은 당신이 성공하고 당신의 조직이 앞으로 나아가도록 도와줄 일들을 할 시간을 당신에게 줄 수 있을 것이다. 당신이 사람들을 실망시키는 것에 대해 걱정을 하든, 슈퍼히어로처럼 보이지 않는 것에 대해 걱정을 하든, 혹은 단지 당신이 늘 해오던 것이지만 더 이상은 할 필요가 없는 것들을 내려놓는 것에 대해 걱정을 하든, 거절하기 힘든 이유들에 관해 생각해 보라. 그런 다음 그 대신에 당신에게 가장 우선적인 일들에 대해 '예' 라고 대답할 수 있다면 어떤 일이 일어날지에 관해 생각해보라.

Type 8

Way back in 1920, psychologist Edward Thorndike created the original formulation of “social intelligence.” He defined it as “the ability to understand and manage men and women,” skills we all need to live well in the world. However, that definition also allows pure manipulation to be considered a mark of interpersonal talent. Even now some descriptions of social intelligence offer no distinctions between the callow aptitudes of a con man and the genuinely caring acts that enrich healthy relationships. In my view, simply being manipulative should not be seen as socially intelligent. Instead, we might think of “social intelligence” as a shorthand term for being intelligent not just about our relationships but also in them. This concept lets us look beyond the individual to understand what actually transpires as people interact.

* callow 미숙한, 풋내기의 *con man 사기꾼, 거짓말쟁이

사회 지능

오래전인 1920년에, 심리학자 Edward Thorndike는 최초로 "사회 지능"이라는 표현을 만들었다. 그는 그것을 '남자들과 여자들을 이해하고 다루는 능력'인 모든 사람들이 세상을 잘 살아가는 데 필요한 기술들로 정의 내렸다. 하지만, 그러한 정의는 또한 순전한 속임수를 대인관계와 관련된 재능의 표시로 간주될 수 있게 한다. 심지어 지금도 사회 지능에 대해 기술한 어떤 글들은 사기꾼의 미숙한 소질들과 건전한 인간관계를 풍요롭게 해주는 진심어린 다정한 행위들 간의 어떠한 차이점도 제시하지 않는다. 내 생각으로는, 단순히 속임수를 쓰는 것을 사회적인 지능이 있는 것으로 간주해서는 안 된다. 그 대신, 우리는"사회 지능"을 우리의 관계들에 관해서 뿐만 아니라, 그것들(관계들) 속에서 지능적이 되는 것에 대한 약칭 용어로 간주할 수 있을 것이다. 이러한 생각은 사람들이 상호작용할 때 실제로 일어나는 일을 이해하기 위해서 우리가 개인을 초월하여 보게 해준다.

Part I 04강

Type 1

Try this exercise: Turn a piece of paper horizontally, and on the left-hand side write down a task you're forced to perform at work that feels devoid of meaning. Then ask yourself: What is the purpose of this task? What will it accomplish? Draw an arrow to the right and write this answer down. If what you wrote still seems unimportant, ask yourself again: What does this result lead to? Draw another arrow and write this down. Keep going until you get to a result that is meaningful. In this way, you can connect every small thing you do to the larger picture, to a goal that keeps you motivated and energized. If you're a law professor and you hate administrative work, draw your arrow until you can connect it to something you do care about, like providing a new generation of young lawyers with the resources they need to succeed.

* devoid of ~이 없는

자신의 일에서 의미를 찾는 방법

다음과 같은 연습을 해보라. 종이 한 장을 수평으로 돌려놓고 왼편에 당신이 직장에서 의미가 없다고 느끼지만 수행해야 하는 일을 적어라. 그 다음 스스로에게 물어보라. 이 일의 목적은 무엇인가? 그것이 무엇을 성취하게 될까? 오른쪽으로 화살표를 그어 이것에 대한 답을 적어라. 만약에 당신이 적은 것이 여전히 중요하지 않은 것처럼 보이면, 스스로에게 다시 물어보라. 이것의 결과는 결국 무엇이 될까? 다시 화살표를 그어 이것을 적어보라. 당신이 의미 있는 결과에 이를 때까지 계속하라. 이렇게 하여, 당신은 당신이 하는 모든 작은 것들을 보다 큰 그림, 당신에게 동기 부여가 되고 (당신이) 활기차도록 유지해주는 목표에 연결시킬 수 있다. 만약 당신이 법과대학 교수인데 행정적인 일을 싫어한다면, 그것을 당신이 정말로 관심을 갖고 있는 어떤 것, 새로운 세대의 젊은 법률가들에게 그들의 성공에 필요한 자산을 제공해주는 것과 같은 그런 무언가와 연결시킬 수 있을 때까지 당신의 화살표를 그어 보아라.

Type 2

While Westerners believe that things don't change much, Asians believe that things are constantly changing. These differing assumptions about change can be derived from different understandings about the complexity of the world, which in turn are a consequence of attending to a small part of the environment versus a lot of it. If the world appears a simple place because we're not paying attention to much of it, then not much change is to be expected. If change is occurring, then there is no reason to assume that it will do anything but continue in the same direction. But if the world seems to be a highly complicated place because we're noticing so much, then stability will be the exception and change will be the rule. The greater the number of factors operating, the greater the likelihood that some variable will alter the rate of change or even reverse its direction.

사물의 변화에 대한 동서양의 인식 차이

서양인들은 사물이 많이 변하지 않는다고 믿지만, 아시아인들은 사물이 계속 변하고 있다고 믿는다. 변화에 대한 이러한 다른 가정은 세상의 복잡성에 대한 다른 이해로부터 기원을 찾을 수 있는데, 이것은 결국 우리를 둘러싸고 있는 것의 작은 부분에 관심을 두는 것 대 그것의 많은 부분에 관심을 두는 것의 결과이다. 우리가 세상의 많은 것에 관심을 쓰지 않기 때문에 세상이 단순한 장소처럼 보인다면, 많은 변화가 예상되지 않을 것이다. 만약 변화가 일어난다 해도, 그것이 결코 동일한 방향으로 계속되지 않을 것이라고 가정할 이유가 전혀 없다. 그러나 우리가 너무나 많은 것에 주목하기 때문에 세상이 아주 복잡한 장소처럼 보인다면, 그 때는 안정성이 예외가 되고 변화가 규칙이 될 것이다. 작동하는 요인들의 수가 많으면 많을수록, 어떤 변수가 변화의 속도를 바꾸거나 심지어 그것의 방향을 역전시킬 가능성이 더 커진다.

Type 3

The neuroscientist Susan Greenfield illustrates the amazing plasticity of the young brain in a cautionary tale of a six-year-old boy in Italy, who was blind in one eye. The cause of his blindness was a mystery. As far as the ophthalmologists could tell, his eye was perfectly normal. They eventually discovered that when he was a baby, he had been treated for a minor infection. The treatment included having the eye bandaged for two weeks. This would have made little difference to the eye of an adult. But in a young baby, the development of the eye-to-brain neural circuits is a delicate and critical process. Because the neurons serving the bandaged eye were not being used during this crucial period of development, they were treated by the brain as though they weren't there at all. "Sadly," said Greenfield, "the bandaging of the eye was misinterpreted by the brain as a clear indication that the boy would not be using the eye for the rest of his life."

* ophthalmologist 안과 의사

한 소년의 불가사의한 실명

신경 과학자인 Susan Greenfield는 이탈리아의 여섯 살 소년에 관한 경고성 이야기에서 유년기 두뇌의 놀라운 가소성(可塑性)을 분명히 보여주고 있는데, 그 소년은 한 쪽 눈이 실명이었다. 그가 실명한 원인은 불가사의한 것이었다. 안과 의사들이 식별할 수 있는 한, 그의 눈은 완벽히 정상이었다. 그들은 결국 그가 아기였을 때 작은 감염으로 인해 치료를 받았었다는 것을 발견했다. 그 치료에는 2주 동안 눈에 붕대를 감고 있는 것이 포함되었다. 이것은 성인의 눈이었다면 거의 영향을 미치지 않았을 것이다. 그러나 어린 아이에게는, 눈에서 두뇌로 이르는 신경회로의 발달은 예민하고 중요한 과정이다. 붕대를 감은 눈에 작용을 하는 신경세포들은 발달의 이 결정적인 기간 동안에 사용되고 있지 않았기 때문에, 그것들은 두뇌에 의해 마치 전혀 거기에 없는 것처럼 취급되었다. Greenfield는"슬프게도, 두뇌는 눈에 붕대를 감은 것을 그 소년이 인생의 나머지 동안 그 눈을 사용하지 않을 것이다라는 분명한 표시로 잘못 해석을 했지요."라고 말했다.

Type 4

The market for ice cream, like most markets in the economy, is highly competitive. Each buyer knows that there are several sellers from which to choose, and each seller is aware that his or her product is similar to that offered by other sellers. As a result, the price of ice cream and the quantity of ice cream sold are not determined by any single buyer and seller. Rather, price and quantity are determined by all buyers and sellers as they interact in the marketplace. Economists use the term 'competitive market' to describe a market in which there are so many buyers and sellers that each has a negligible impact on the market price. Each seller of ice cream has limited control over the price because other sellers are offering similar products. A seller has little reason to charge less than the going price, and if he or she charges more, buyers will make their purchases elsewhere. Similarly, no single buyer of ice cream can influence the price of ice cream because each buyer purchases only a small amount.

아이스크림으로 본 경쟁 시장

경제상의 대부분의 시장처럼 아이스크림 시장도 아주 경쟁적이다. 각각의 구매자는 선택할 수 있는 몇몇의 판매자들이 있다는 것을 알고 있으며, 각각의 판매자는 자신들의 제품이 다른 판매자에 의해 제공되는 제품과 비슷하다는 것을 알고 있다. 그 결과, 아이스크림의 가격과 아이스크림 판매량은 어떤 한 판매자와 구매자에 의해 결정되지 않는다. 오히려, 가격과 양은 모든 구매자들과 판매자들에 의하여 그들이 시장에서 상호작용을 하면서 결정된다. 경제학자들은 너무나 많은 구매자와 판매자들이 있어서 각자가 시장 가격에 무시해도 될 정도의 영향을 미치는 시장을 설명하기 위해'경쟁 시장'이라는 용어를 사용한다. 각각의 아이스크림 판매자는 가격에 대해서 제한된 지배력을 가지고 있는데 다른 판매자들이 비슷한 제품을 제공하고 있기 때문이다. 판매자가 현행 가격보다 덜 청구할 이유는 거의 없으며, 만약 그들이 더 많이 청구한다면, 구매자들은 다른 곳에서 구매를 할 것이다. 마찬가지로, 어떤 아이스크림 구매자도 단독으로 아이스크림의 가격에 영향을 미칠 수 없는데 각각의 구매자는 단지 소량을 구매하기 때문이다

Type 5

Indeed, most people claim they are above average in any positive trait you name: leadership, sophistication, athletic prowess, managerial ability, even driving skill. They rationalize the boast by searching for an aspect of the trait that they might in fact be good at. The slow drivers say they are above average in safety, while the fast ones say that they are above average in reflexes. More generally, we delude ourselves about how benevolent and how effective we are. Everyone has heard of "reducing cognitive dissonance," in which people invent a new opinion to resolve a contradiction in their minds. Cognitive dissonance is always triggered by obvious evidence that you are not as beneficent and effective as you would like people to think. The urge to reduce it is the urge to make up your self-serving story.

* dissonance 부조화

인지적 부조화

사실, 대부분의 사람들은 리더십, 지적 교양, 운동 기술, 경영 능력, 심지어 운전 기술까지 당신이 언급하는 어떤 긍정적인 특징에 대해서도 그들이 평균 이상이라고 주장한다. 그들은 그들이 실제 잘 할지도 모르는 특성의 한 면을 찾음으로써 그 자랑을 합리화한다. 천천히 운전하는 사람들은 자신들이 안전에 있어 평균 이상이라고 말하는 반면, 빠르게 운전하는 사람들은 자신들이 반응 속도에 있어서 평균 이상이라고 말한다. 보다 일반적으로, 우리는 자신이 얼마나 인정이 많고 유능한지에 관해 스스로를 속인다. 자신의 마음속에서 모순을 해결하기 위해 새로운 의견을 만들어 내는"인지적 부조화를 줄이는 것"에 대해 누구나 들어본 적이 있을 것이다. 인지적 부조화는 다른 사람이 당신을 생각해주기를 바라는 것만큼 당신이 인정이 많고 유능하지 않다는 명백한 증거에 의해 항상 유발된다. 그것을 줄이려는 욕구는 자신에 대해 좋은 이야기를 지어내려는 욕구이다.

Type 6

A few years ago, I visited the master of Swiss typographic design, Wolfgang Weingart, in Maine to give a lecture for his then regular summer course. I marveled at Weingart's ability to give the exact same introductory lecture each year. I thought to myself, "Doesn't he get bored?" Saying the same thing over and over had no value in my mind, and I honestly began to think less of the Master. Yet it was upon maybe the third visit that I realized how, although Weingart was saying the exact same thing, he was saying it simpler each time he said it. Through focusing on the basics of basics, he was able to reduce everything that he knew to the concentrated essence of what he wished to convey. His unique example rekindled my excitement for teaching.

* rekindle 다시 불러일으키다

보다 더 간단하게 말하는 것의 미학

몇 년 전에, 나는 스위스식 인쇄 디자인의 거장인 Wolfgang Weingart의 그 당시 정기 여름 강좌에 강의를 하기 위해 Maine주로 그를 방문했다. 나는 매년 정확히 동일하게 입문자들을 위한 강의를 하는 Weingart의 능력에 놀랐다. 나는 속으로 "그는 따분하지도 않나?"라고 생각했다. 내 생각에는 같은 것을 반복해서 말하는 것이 전혀 가치를 가지고 있지 않았으며, 정직하게 말해서 그 거장에 대해 안 좋은 생각을 가지기 시작했다. 그러나 Weingart가 비록 정확히 동일한 것을 말하고 있긴 해도, 그가 그것을 말할 때마다 어떻게 그것을 더 간단하게 말하고 있는지를 깨달은 것은 아마 세 번째 방문 때였을 것이다. 기본 중의 기본에 초점을 맞춤으로써, 그는 그가 알고 있던 모든 것을 전달하고 싶은 것의 농축된 정수로 줄일 수 있었다. 그의 독특한 사례는 가르침에 대한 나의 열정을 다시 불러 일으켰다.

Type 7

A few years ago a two-year-old white terrier named Forgea spent three weeks alone aboard a tanker drifting in the Pacific after its crew abandoned ship. I'm sure Forgea was adorable and didn't deserve to die, but one can ask whether, in the grand scheme of things, saving her was worth a twenty-five-day rescue mission that cost $48,000 of taxpayers' money — an amount that might have been better spent caring for desperately needy humans. In a similar vein, consider the disastrous oil spill from the wrecked *Exxon Valdez*. The estimates for cleaning and rehabilitating a single bird were about $32,000 and for each otter about $80,000. Of course, it's very hard to see a suffering dog, bird, or otter. But does it really make sense to spend so much money on an animal when doing so takes away resources from other things such as immunization, education, and health care? Just because we care more about vivid examples of misery doesn't mean that this tendency always helps us to make better decisions — even when we want to help.

* rehabilitate 원상태로 돌리다 *otter 수달

고통 받는 동물을 위한 거대한 재정 지출의 타당성 고찰

몇년 전에 Forgea라는 이름의 2살 된 흰색 테리어 개가 승무원들이 배를 포기한 후에 태평양에서 표류하고 있던 유조선을 타고 3주를 혼자 보냈다. 나는 Forgea가 사랑스럽고 죽는 것이 당연하지는 않았다고 확신하지만, 거시적으로 볼 때 그 개를 구하는 것이 납세자들이 낸 48,000달러 비용이 드는 25일간의 구조 임무의 가치가 있는 것이었는지 의문을 가져볼 수 있는데, 그만한 액수의 돈은 절실하게 도움을 필요로 하는 사람들을 돌보는 데 더 잘 지출될 수도 있었을 것이다. 마찬가지로, 난파된 Exxon Valdez로 인한 처참한 기름 유출을 고려해보라. 한 마리의 새를 깨끗이 씻겨서 원래대로 돌려놓기 위한 추정액은 약 32,000달러였으며, 수달 한 마리는 약 80,000달러였다. 물론, 고통 받고 있는 개나 새, 혹은 수달을 보는 것은 매우 힘들다. 그러나 동물에게 그렇게 많은 돈을 지출하는 것이 면역 조치, 교육, 그리고 건강관리와 같은 다른 것들로부터 자원을 앗아갈 때, 그렇게 하는 것이 정말로 이치에 맞는 일인가? 단지 우리가 비참함의 생생한 사례에 대해 더 많이 관심을 갖는다고 해서, 이런 경향이 우리가 더 나은 결정을 하도록 항상 돕는 것을 의미하는 것은 아니다. 우리가 돕기를 원할 때조차도 그러하다.

Type 8

The practice of selling a product in a foreign market at a price lower than it commands in the producer's domestic market is called dumping. Critics of free trade often argue that foreign governments give substantial support to their own exporting companies. Government support may permit these firms to extend their export markets by offering lower prices abroad. In retaliation for this interference with free trade, the United States adds import tariffs to products that foreign firms dump on U.S. markets to bring their prices in line with those of domestically produced products. However, businesses often complain that charges of dumping must undergo a lengthy investigative and bureaucratic procedure before the government assesses import duties. U.S. firms claiming that dumping threatens to hurt their business can file a complaint with the U.S. International Trade Commission, which — on average — rejects about half the claims it receives.

* retaliation 보복

투매를 막기 위한 수입 관세 부과

생산자가 어떤 제품을 국내 시장에서 팔리는 가격보다 더 낮은 가격에 외국 시장에 파는 관행을 투매라고 부른다. 자유무역의 비판자들은 외국 정부가 그들 자신의 수출회사들에 대해 대폭적인 지원을 해준다고 종종 주장한다. 정부의 지원은 이런 회사들이 해외에서 더 낮은 가격을 제공함으로써 그들의 수출 시장을 확대하도록 허용해 줄 수 있다. 자유무역에 대한 이런 방해에 대한 보복으로, 미국 정부는 외국 회사들이 미국 시장에 투매하는 상품들의 가격이 국내에서 생산되는 상품들의 가격과 일치하도록 하기 위해 외국 회사들의 상품에 대해 수입 관세를 추가한다. 하지만, 기업들은 정부가 수입 관세를 산정하기 전에 투매의 판정이 긴 조사와 요식적인 절차를 거쳐야만 하는 것에 대해 종종 불평한다. 투매가 그들의 사업에 해를 끼칠 우려가 있다고 주장하는 미국 회사들은 미국 국제 통상 위원회에 고소를 할 수 있는데, 미국 국제 통상 위원회는 그들이 받는 청구신청들 중 평균적으로 약 절반 정도를 각하한다.

Part I 05강

Type 1

We remember better when cues present during learning are present during recall. It follows that we can improve performance by identifying cues that will be present during recall, and then learning in the presence of those cues. Students typically do exactly the opposite: They study in their room, often while lying on a bed and eating some sort of snack. Or, if the weather is pleasant, they sit under a large tree or on a park bench. Often friends stop by and chat, and studying gets mixed up with socializing. When they take a test on what they have studied, they are typically in a classroom, seated in a rather uncomfortable chair, typically in the presence of a number of other students with whom they cannot converse. These differences in context no doubt account for some forgetting. Students find themselves unable to recall facts that they "knew cold" before they walked into the classroom.

상황(환경)의 차이와 기억

학습할 때 있던 단서들이 (다시) 기억해 내는 동안에도 있다면 우리는 더 잘 기억해 낸다. 기억해 내는 동안에 있게 될 단서들을 확인함으로써, 그런 다음 그러한 단서들이 있는 상태에서 학습함으로써 우리는 수행(성과)을 향상시킬 수 있게 된다. 학생들은 일반적으로 정확히 그 반대의 것을 한다. 그들은 흔히 침대에 누워서 어떤 종류의 간식을 먹으면서 그들의 방에서 공부를 한다. 또는 날씨가 좋으면, 큰 나무 아래나 공원 벤치 위에 앉는다. 종종 친구들이 들러서 얘기를 나누고, 공부는 사교활동과 섞이게 된다. 공부한 것에 대해서 시험을 칠 때, 그들은 다소 불편한 의자에 앉은 채로, 흔히 같이 대화를 나눌 수 없는 많은 다른 학생들이 있는 상태에서, 일반적으로 교실에 있게 된다. 상황(환경)에서의 이러한 차이가 당연히 어떤 망각의 원인이 된다. 학생들은 자신들이 교실로 걸어 들어오기 전에는"확실히 알았던"사실들을 기억해 낼 수 없다는 것을 알게 된다.

Type 2

What will immediately surface in response to your most wild imaginings are what I call the “yeah buts.” The “yeah buts” are your mind’s way of protecting you from disappointment. The critic within splashes buckets of ice water on your tiny embers of desire. They act like realistic rational adults extinguishing your rediscovered possibilities. “Yeah but I’m too old. Yeah but it’s too late. Yeah but I don’t have the education.” The list can go on and on. Deal with the “yeah buts” one by one, strategically. For example, if a desire that arises for you is to be the CEO of your company, be prepared for the “yeah but” that says you couldn’t possibly. Before giving in to that negative belief, however, take a good hard look at your vision. Is it really absurd? Is it truly so impossible? If not, would you be willing to go for it if you really, truly wanted it?

부정적인 생각에 대처하는 자세

당신의 아주 무모한 상상들에 반응하여 바로 표면으로 떠오르는 것은 내가"응 하지만"이라고 부르는 것들이다."응 하지만"은 당신 마음이 당신을 실망으로부터 보호해주는 방법이다. 내부에 있는 비판자가 당신의 아주 작게 남은 갈망의 불씨에 몇 통의 얼음물을 끼얹어 버린다. 그것들은 다시 찾은 당신의 가능성을 없애는 현실적이고 이성적인 성인들처럼 행동한다."응 하지만 난 나이가 너무 많아. 응 하지만 너무 늦었어. 응 하지만 난 교육을 받지 못했어."목록은 끊이지 않고 계속될 수 있다."응 하지만"을 하나씩, 전략적으로 다루도록 해라. 예를 들어, 당신에게 생긴 갈망이 당신 회사의 최고 경영자가 되는 것이라면, 아마 될 수 없을 거라고 말하는"응 하지만"을 맞을 각오를 해라. 하지만, 그 부정적인 믿음에 굴복하기 전에, 당신의 비전을 충분히 잘 살펴봐라. 그것이 정말로 터무니없는가? 정말로 그렇게 불가능한가? 그렇지 않다면, 만약 당신이 정말로 진실로 그것을 원한다면, 기꺼이 그것에 도전해 보겠는가?

Type 3

Shakespeare’s England was not politically correct by modern standards. Jews, blacks, and anyone else who didn’t fit the English mold faced discrimination, restrictive laws, and sometimes open hostility. Shakespeare grew up in this environment, and his plays reflect the society in which he lived. In his plays, though, he tried to avoid stereotyping his characters. He created complex characters with real lives and real problems. For example, at first glance, Shylock — the Jewish moneylender in *The Merchant of Venice* — is cruel and greedy. A closer look at the character, though, will show you that he is not a conventional loan shark. He has been treated cruelly and has borne that cruelty with patience. He is a complicated person. Therefore, if you see Shakespeare’s characters in black and white, you will miss the most interesting aspects of his plays.

* loan shark 고리대금업자

셰익스피어 희곡의 특징

셰익스피어 시절의 영국은 현대적인 기준에서 보면 정치적으로 옳지 않았다. 유대인, 흑인, 그리고 영국적인 틀에 맞지 않는 그 밖의 어떤 사람도 차별, 구속적인 법률들, 그리고 때때로 공개적인 적대감에 직면했다. 셰익스피어는 이러한 환경에서 자랐고, 그의 희곡은 그가 살았던 사회를 반영한다. 그러나 그의 희곡에서 그는 그의 등장인물들을 정형화시키는 것을 피하려고 애썼다. 그는 실제의 삶과 실제의 문제를 가진 복잡한 인물들을 만들어 냈다. 예를 들어,「베니스의 상인」의 유대인 대부업자인 샤일록은 얼핏 보면 무자비하고 탐욕스럽다. 그러나 그 인물을 더 자세히 살펴보면 그는 종래의 고리대금업자가 아니라는 것을 알게 될 것이다. 그는 잔인하게 대우받았고 그러한 잔인함을 인내로 참아 냈다. 그는 복잡한 인물이다. 따라서 만약 흑백 논리로 셰익스피어의 인물들을 본다면, 그의 희곡의 가장 흥미로운 면들을 놓치게 될 것이다.

Type 4

The Earth’s atmosphere provides an effective filter for many types of cosmic radiation. This fact is crucial to the survival of humans and other life forms because exposure to that radiation would be deadly. However, given that our atmosphere only allows visible light and radio waves to pass through, it prevents us from observing many objects in space that emit other types of radiation. For instance, from the ground we cannot study celestial bodies that radiate only in wavelengths of infrared, ultraviolet, X-rays, or gamma rays. In the 1970s, scientists devised a good solution. They designed a telescope that could be placed into space beyond the Earth’s atmosphere. Many people think only of the Hubble Space Telescope when they hear the term “space telescope.” In addition, dozens of other space telescopes have been put into orbit over the last two and a half decades, each able to detect radiation in a particular range of wavelengths.

우주 망원경

지구의 대기는 우주에서 나오는 많은 형태의 복사파(輻射波)를 걸러내는 효과적인 여과 장치를 제공한다. 이런 사실은 인간과 다른 생명체의 생존에 중요한데, 그러한 복사파에 노출되는 것은 치명적일 수 있기 때문이다. 그러나, 우리의 대기가 가시광선과 전파만 통과하도록 허용할 뿐이라는 것을 고려해 볼 때, 그것은 우리가 다른 형태의 복사파를 방출하는 우주 안의 많은 물체들을 관찰하는 것을 방해한다. 예를 들어, 지상에서 우리는 적외선, 자외선, 엑스선, 혹은 감마선의 파장으로만 복사를 하는 천체를 연구할 수가 없다. 1970년대에 과학자들은 좋은 해결책을 고안해 냈다. 그들은 지구의 대기 너머 우주에 놓여질 수 있는 망원경을 설계했다. 많은 사람들은"우주 망원경"이라는 말을 들을 때 허블 우주 망원경만을 생각한다. 하지만, 수십 개의 다른 우주 망원경들이 지난 25년에 걸쳐서 궤도에 배치되었는데, 각각은 특정한 파장의 범위 안에 있는 복사파를 탐지할 수 있다.

Type 5

The more you prosper, the more you can prosper. The more you invent, the more inventions become possible. How can this be possible? The world of things — of pecans or power stations — is indeed often subject to diminishing returns. But the world of ideas is not. The more knowledge you generate, the more you can generate. And the engine that is driving prosperity in the modern world is the accelerating generation of useful knowledge. So, for example, a bicycle is a thing and is subject to diminishing returns. One bicycle is very useful, but there is not much extra gain in having two, let alone three. But the idea 'bicycle' does not diminish in value. No matter how many times you tell somebody how to make or ride a bicycle, the idea will not grow stale or useless or fray at the edges. It gives without losing. Indeed, the very opposite happens.

* pecan 피칸(미국산 견과류) *fray 해어지다, 닳다

지식 가치의 가속적인 재생산

더 많이 번성하면, 더 많이 번성해질 수 있다. 더 많이 발명하면, 더 많은 발명품들이 가능해진다. 이것이 어떻게 가능할 수 있는가? 피칸이나 발전소 같은 물건들로 이뤄진 세상은 실제로 흔히 수확체감의 지배를 받는다. 그러나 아이디어의 세상은 그렇지 않다. 더 많은 지식을 만들어낼수록, 더 많이 만들어낼 수 있다. 그리고 현대 세계에서 번영을 이끌어 내고 있는 엔진은 유용한 지식의 가속적인 생산이다. 그러니까, 예를 들면, 자전거는 물건이고 수확 체감의 지배를 받는다. 한 대의 자전거는 매우 유용하지만, 세 대는 말할 것도 없이 두 대를 가질 때에도 추가적인 이득이 많지 않다. 그러나 '자전거'라는 아이디어는 가치가 줄어들지 않는다. 당신이 어떤 이에게 어떻게 자전거를 만드는지 또는 타는지에 대해 아무리 여러 번 말을 해도, 그 아이디어는 진부해지거나 쓸모없어지거나 또는 시들해지지 않을 것이다. 그것은 잃는 것 없이 주는 것이다. 정말, 바로 그 정반대의 일이 일어난다.

Type 6

Apologies often fail. One reason apologies fail is that the offender and the victim usually see the event differently. Examining personal narratives, researchers have found that those who cause harm tend to minimize the offense — probably to protect themselves from shame and guilt. They also tend to downplay the consequences of their actions. These tendencies can inflame the anger of the hurt person, who, in contrast, may see an offense as bigger than it really is. Those who are hurt tend to see the act as one with severe consequences and as part of an ongoing pattern that is inexcusable and immoral. Each person has his or her own truth, and there is distortion on both sides. Therefore, to apologize sincerely we must first listen attentively to how the other person really feels about what happened — not simply assert what we think happened.

사과가 실패하는 이유와 올바른 사과 방법

사과는 흔히 실패한다. 사과가 실패하는 한 가지 이유는 잘못을 한 사람과 당한 사람이 대개 사건을 다르게 보기 때문이다. 개인적인 이야기들을 검토하면서, 연구자들은 해를 가한 사람들은 아마도 수치심과 죄책감으로부터 스스로를 구하기 위해, 잘못한 일을 축소하려는 경향이 있다는 것을 알아냈다. 그들은 또한 그들 행동의 결과를 대단치 않게 생각하는 경향이 있다. 이러한 경향은 상처 입은 사람의 화를 악화시킬 수 있는데, 상처 입은 사람은 반대로 (기분이 상하게 된) 사건을 실제보다 더 크게 생각할 수도 있다. 상처 입은 사람들은 그 행위를 심각한 결과를 수반하는 것으로 그리고 용서할 수 없고 비도덕적인 진행 중에 있는 패턴의 일부로 바라보는 경향이 있다. 각자는 그들만의 진실을 가지고 있고, 양쪽 모두에 왜곡이 있다. 따라서 진정으로 사과하기 위해서는, 일어났다고 우리가 생각하는 것을 단순히 주장할 것이 아니라 일어난 일에 대해서 상대방이 정말로 어떻게 느끼는지에 대해 우선 주의깊게 들어야 한다.

Type 7

It's more than 40 years since Thomas Kuhn published his masterpiece on how scientific revolutions happen. Unlike others who have theorized about how the big changes in science come about, Kuhn bothered to go back to the original sources — to find out what actually happened. What did Galileo or Newton or Einstein's contemporaries actually think about the ideas proposed by these shapers of our scientific tradition? Curiously, Kuhn discovered that the cheering crowds of converts, heads turned and hearts all aflutter as a result of having the superior evidence laid before them, didn't gather. Nobody sang. The sad truth, Kuhn points out, is that most of the big breakthroughs of science have been rejected or at least heavily criticized by those already practising in the field. It's only when the new way of thinking about or seeing the world is seen by enough practitioners to provide a more useful field to work in — to provide, as Kuhn puts it, more interesting problems to wrestle with — that scientific paradigms shift.

* convert 전향자 aflutter 흥분하여

과학적 패러다임 변화의 초기 과정

Thomas Kuhn이 과학적 혁명이 어떻게 일어나는지에 관한 걸작을 출판한 지 40년 이상이 지났다. 과학에서의 큰 변화가 어떻게 일어나는지에 관해 이론을 제시해 온 다른 이들과 달리, Kuhn은 실제로 무슨 일이 일어났는지 알아내기 위해 일부러 처음 근원(출처)으로 돌아갔다. 갈릴레오나 턴 또는 아인슈타인의 동시대인들은 우리의 과학 전통을 형성한 이 사람들에 의해 제안된 생각에 대해서 실제로 어떻게 생각했는가? 흥미롭게도 Kuhn은 우수한 증거가 그들 앞에 놓인 결과로 인해 고개를 돌려 마음이 완전히 흥분된 채로 환호하는 전향자들의 무리가 몰려들지는 않았다는 것을 알아냈다. 아무도 노래 부르지 않았다. Kuhn이 지적하기를 슬픈 사실은 대부분의 과학의 큰 획기적인 발견들은 그 분야에서 이미 활동하고 있는 사람들에 의해 거부되거나 또는 최소한 심하게 비판받아 왔다는 것이다. 세계에 대해 생각하는 또는 바라보는 새로운 방식이 충분한 전문가들에 의해서 일할 좀 더 유용한 분야를 제공하는 것으로, 즉 Kuhn이 표현한 바대로, 해결할 좀 더 흥미로운 문제를 제공하는 것으로 여겨질 때에야 비로소 과학적 패러다임이 바뀐다.

Type 8

We count in 'tens.' Ten ones make ten, ten tens make a hundred, ten hundreds make a thousand and so on forever. This is why our counting system is called a 'decimal' system. There is no limit to its scope if you have enough labels to name the results. We have words like million, billion and trillion for some of the large numbers, but not for every one that you might need to write down. Instead, we have a handy notation that writes 10^n to denote the number which is 1 followed by n noughts, so a thousand is 10^3. The origin of all these tens in the counting system is not hard to find. It is at our fingertips. Most ancient human cultures used their fingers in some way for counting. As a result, you find counting systems based on groups of five (fingers of one hand), groups of ten (fingers of both hands), groups of twenty (fingers plus toes), or mixtures of all or some of these systems.

* decimal system 십진법 * nought 0, 영

십 단위로 수 세기

우리는'10씩'센다. 10개의 1은 10이고, 10개의 10은 100이고, 10개의 100은 1,000이고, 등등 계속 이어진다. 이것이 바로 우리의 수를 세는 체계가'십진'법으로 불리는 이유이다. 그 결과에 이름 붙일 충분한 표시들이 있다면, 그 범위에는 한계가 없다. 몇몇의 큰 숫자들을 위한 백만, 십억, 조와 같은 단어가 있지만, 적어야 할 필요가 있을지도 모르는 모든 수에 대해 (지칭하는) 단어가 있지는 않다. 대신, 우리에게는 1 뒤에 n개의 0이 따라오는 숫자를 나타내기 위해 10 이라고 쓰는 손쉬운 기수법이 있는데, 그래서 천은 10 이 된다. 수를 세는 체계에서의 이러한 모든 10들의 기원은 찾기 어렵지 않다. 그것은 우리의 손가락 끝에 있다. 대부분의 고대 인류 문화에서는 수를 세기 위해 어떤 식으로든 그들의 손가락을 사용했다. 그 결과, 수를 세는 체계가 5개의 그룹(한 손의 손가락), 10개의 그룹(양 손의 손가락), 20개의 그룹(손가락 더하기 발가락), 또는 이러한 체계의 전부 또는 일부를 섞은 것에 기초를 두고 있음을 알게 된다.

Part I 06강

Type 1

Certainly one of the strangest words in sociology is ethnomethodology. Ethnomethodology means "the study of how people do things." Specifically, ethnomethodology focuses on how people use commonsense understandings to make sense of life. Let's suppose that during a routine office visit, your doctor remarks that your hair is rather long, then takes out a pair of scissors and starts to give you a haircut. You would feel strange about this, for your doctor would be violating background assumptions — your ideas about the way life is and the way things ought to work. These assumptions, which lie at the root of everyday life, are so deeply embedded in our consciousness that we are seldom aware of them, and most of us fulfill them unquestioningly. Thus, your doctor does not offer you a haircut, even if he or she is good at cutting hair and you need one!

민속[민생] 방법론(ethnomethodology)

분명, 사회학에서 가장 생소한 말 중에 하나는 민속[민생] 방법론이다. 민속[민생] 방법론은"사람들이 어떻게 어떤 일들을 하는지에 관한 연구"를 의미한다. 구체적으로 말하면, 민속[민생] 방법론은 사람들이 세상을 이해하기 위해 어떻게 상식적 해석들을 활용하는지에 집중한다. 일상적인 진료실 방문 때 당신의 의사가 당신의 머리가 상당히 길다고 말하고 나서 가위를 꺼내 머리를 깎아주기 시작한다고 가정해 보자. 당신은 아마 이것에 대해 이상하게 느낄 텐데, 왜냐하면 당신의 의사가 배경이 되는 전제들을, 즉 인간사가 존재하는 방식과 세상사가 진행되어야 하는 방식에 대한 당신의 이해를 어기고 있을 것이기 때문이다. 일상생활의 근본에 놓여 있는 이러한 전제들은 우리의 의식 속에 너무 깊숙이 박혀 있어서 우리는 그것들을 거의 인식하지 못하고 대부분의 우리들은 그것들을 의문을 품지 않고 수행한다. 그러므로 당신의 의사는 그(녀)가 머리를 잘 깎고 당신이 그 일(이발)을 필요로 한다고 할지라도 당신의 머리를 깎아주지 않는다!

Type 2

One strong trust killer is when people say one thing and do another. And here, bosses are the main culprits. They tell people to take risks but excoriate them when they fail. They endorse stretch budgets and invite their people to dream big, but punish them if the numbers fall short, even at the end of a decent year. They proclaim a commitment to customer service, but let the factory ship less-than-perfect product to make the month's sales quota. Or perhaps worst of all, they espouse the company's values at the top of their lungs, but keep and reward people who don't live those values simply because they make the numbers. All that tells the organization is, nothing I say means anything. Or put another way: don't trust me. Trust, ultimately, isn't very complicated. It's earned through words and actions — and integrity in both.

* excoriate 몹시 비난하다 * endorse 승인하다 * espouse 옹호하다

표리부동한 직장 상사

신뢰를 없애는 강력한 한 가지는 사람들이 말하는 것과 행동하는 것을 다르게 하는 경우이다. 그리고 이 점에 있어, 사장들이 문제를 일으키는 주요 장본인들이다. 그들은 사람들에게 모험을 하라고 말하지만 실패를 하면 심하게 비난을 한다. 그들은 신축적인 예산안을 승인하고 직원들에게 꿈을 크게 가지라고 권유하지만, 목표 수치에 미치지 못하면 꽤 괜찮았던 한 해를 마무리할 때조차도 그들을(직원들을) 응징한다. 그들은 소비자 서비스에 헌신하겠다고 공언하지만 월 판매 할당량을 맞추기 위해 공장이 완벽하지 않은 제품을 출하하는 것을 허용한다. 혹은 아마 가장 최악의 경우, 그들은 회사의 가치들을 소리 높여 옹호하지만, 그러한 가치를 실천하지 않는 사람들을 단지 그들이 목표 수치를 달성한다는 이유로 붙들어두고 보상한다. 그런 것이 조직에게 말하는 오직 한 가지는 내가 하는 말은 어떤 것도 의미가 없다는 것이다. 혹은 달리 표현하면 나를 믿지 말라는 것이다. 신뢰는 근본적으로 아주 복잡한 것이 아니다. 그것은 말과 행동 그리고 그 둘의 통일성을 통해서 얻어진다.

Type 3

In the 1920s, the psychologist Jean Piaget noticed that the young child often fails to distinguish between her perception of an object and the object's actual properties, hence she tends to believe that things really are as they appear to be — and that therefore, others must see the things as she does. When a two-year-old child sees her playmate leave the room, and then sees an adult remove a cookie from a cookie jar and hide it in a drawer, she expects that her playmate will later look for the cookie in the drawer — despite the fact that her playmate was not in the room when the adult moved the cookie to the drawer from the jar. Why? Because the two-year-old child knows the cookie is in the drawer and thus expects that everyone else knows this as well. Without a distinction between things in the world and things in the mind, the child cannot understand how different minds can contain different things.

아동기 사물 인식의 특성

1920년대에, 심리학자 Jean Piaget는 어린아이는 종종 어떤 사물에 대한 자신의 인식과 그 사물의 실제적 속성을 구별하지 못하고, 따라서 그 아이는 사물은 실제로 보이는 그대로이며 그러므로 다른 사람들이 틀림없이 자신이 보는 대로 그 사물들을 본다고 믿는 경향이 있다는 것에 주목했다. 두 살짜리 아이는 자신의 놀이친구가 방을 나가는 것을 보고 그 후 어떤 어른이 과자 단지에서 과자를 꺼내어 그것을 서랍에 감추는 것을 보면 그 아이는 그 어른이 단지에서 서랍으로 과자를 옮길 때 자신의 놀이친구가 방에 없었다는 사실에도 불구하고, 이후에 그 친구가 서랍에서 과자를 찾을 것이라고 예상한다. 왜 그러한가? 그 두 살짜리 아이는 과자가 서랍 안에 있다는 사실을 알고 있고 그래서 다른 모든 사람들도 이것을 알고 있을 것이라고 예상하기 때문이다. 세상 속의 사물과 마음속의 사물 간의 구별이 없어서 그 아이는 어떻게 각각의 마음들이 다른 사물들을 수용할 수 있는지를 이해할 수 없다.

Type 4

Two kinds of things that fall from the clouds on a cold winter day are snowflakes and diamond dust. Snowflakes commonly fall during winter in many cold regions of the world. They have a six-sided shape with many complex designs, which are often seen on Christmas cards. Snowflakes are relatively large and build up on the ground quickly during a heavy snow storm. Diamond dust, on the other hand, is less common. It is typically only found in very cold areas such as the North and South Poles. Like snowflakes, diamond dust has a six-sided shape. But unlike snowflakes, it is very small and light. Therefore, it does not accumulate rapidly on the ground. In addition, instead of having many unusual shapes, it has a straight shape. Diamond dust, although in some ways similar to snowflakes, is simpler in form.

눈송이와 얼음결정

추운 겨울날 구름에서 떨어지는 두 가지 종류의 물질은 눈송이와 얼음결정이다. 눈송이는 겨울 동안 세계의 많은 추운 지역에 흔히 내린다. 그것들은 복잡한 여러 무늬를 띤 육면 형태를 취하고 있는데, 크리스마스 카드에 자주 등장한다. 눈송이는 비교적 크고 심한 눈보라가 치는 동안 지상에 급속하게 쌓인다. 반면에 얼음결정은 덜 흔하다. 이것은 일반적으로 북극과 남극 같은 아주 추운 지역에서만 발견될 뿐이다. 눈송이처럼 얼음결정도 육면 형태를 취한다. 그러나 눈송이와는 달리 아주 작고 가볍다. 그러므로 이것은 지상에서 빨리 쌓이지 않는다. 또한 이것은 여러 가지 특이한 모양을 가지는 대신에 일정한 모양을 갖추고 있다. 얼음결정은 비록 눈송이와 어떤 면에서 비슷하다고 하더라도 형태면에서는 더 단순하다.

Type 5

The incremental nature of Picasso's creativity can be seen most vividly by examining *Guernica*, the painting inspired by the bombing in 1937 of the Basque town of Guernica during the Spanish Civil War, widely regarded as one of the most innovative works of art in history. We know a lot about how the painting was created, because all forty-five preliminary sketches are numbered and dated. And guess what? *Guernica* was nothing like a bolt from above. Rather, the sketches show how Picasso wielded the knowledge built up over thirty years to construct the multiple layers: the first sketch, underpinning the overall structure, is based on Picasso's earlier work; others are drawn from his knowledge of Goya; and so on. Each stratum of the masterwork is drawn from experience. What seems like pure, untainted, mystical creativity is, in fact, the consequence of a lifetime of devotion.

*incremental 증가하는 *stratum 층, 지층

피카소의 창조성의 근원

점점 더 커져가는 피카소의 창조성의 특징은, 스페인 내전 기간 중 1937년 게르니카의 바스크 마을 폭격에서 영감을 얻은 그림이며, 역사상 가장 획기적인 예술 작품 중의 하나로 널리 인정받는 〈게르니카〉를 살펴보면 가장 생생하게 볼 수 있다. 모든 45개의 예비 스케치에 번호가 매겨지고 날짜가 적혀 있기 때문에, 우리는 그 그림이 어떻게 만들어졌는지에 대해 잘 안다. 그리고 이 사실을 아는가? 〈게르니카〉는 위에서 떨어진 번개 같은 것이 아니었다(갑자기 생겨난 게 아니었다). 오히려 스케치들은 피카소가 복잡한 층들을 구성하기 위해 30년 넘게 쌓아 온 지식을 어떻게 사용했는지 보여준다. 즉 첫 번째 스케치는 전체적인 구조를 밑받침하고 있는데, 피카소의 초기 작품에 근거하고 있고, 다른 것들은 고야에 대해 그가 알고 있는 것으로부터 끌어온 것이고, 등등 계속 이어진다. 이 걸작의 각 층은 경험에서 나온 것이다. 순수하고, 때 묻지 않은, 신비로운 창조성처럼 보이는 것은, 실제로는 일생에 걸친 헌신의 결과이다.

Type 6

If you've ever gone snorkeling, you may have seen the astonishing sight: an entire school of fish suddenly changes direction en masse, as one unit. The same goes for flocks of birds. So are they all following the commands of a leader? Researchers have determined that there is no leader or controlling force. Rather, the individual fish or bird is reacting almost instantly to the movements of its neighbors in the school or flock. Any individual can initiate a movement, such as a change in direction, and this sends out a "maneuver wave," which spreads through the group at an astounding speed. Because individuals can see, or sense, the wave coming toward them, they are ready to react more quickly than they would without such advance notice. What appears to us as simultaneous is actually a kind of "follow your neighbor" behavior moving faster than the eye can see.

* en masse 집단으로, 일제히 maneuver 움직임, 기동 훈련

물고기[새] 떼의 일사불란한 움직임

스노클링을 가 본 적이 있다면, 당신은 전체 물고기 떼가 집단으로, 하나의 단일체로 갑자기 방향을 바꾸는 정말 놀라운 장면을 본 적이 있을지 모른다. 새 떼의 경우도 마찬가지이다. 그러면 그것들은 모두 지도자의 명령을 따르고 있는 것인가? 연구자들은 지도자나 통제부는 없다는 것을 밝혀냈다. 오히려(실제로는), 개별적인 물고기나 새가 (물고기) 떼나 (새) 무리에서 그 옆에 있는 것들의 움직임에 거의 즉각적으로 반응하고 있는 것이다. 어떤 한 마리도 방향 전환과 같은 움직임을 시작할 수 있고, 이것은"움직임 파장"을 내보내는데, 이것은 놀라운 속도로 집단 속으로 퍼져나간다. (각) 개체들이 그것들에게 다가오는 파장을 보거나, 혹은 느낄 수 있기 때문에, 그것들은 그러한 사전 감지가 없다면 그럴 것보다 더 빨리 반응할 준비가 되어 있다. 우리에게 동시처럼 보이는 것이 실제로는 눈이 볼 수 있는 것보다 더 빨리 움직이는, 일종의"이웃을 따르라"는 행동인 것이다.

Type 7

As schoolchildren, we learn that different weights fall at the same speed. This simple and readily tested observation, first published by Galileo, refuted Aristotle, who claimed that heavy things fall faster. Galileo put it in *Two New Sciences*, "I greatly doubt that Aristotle ever tested by experiment whether it be true..." We are left to wonder how people could have believed what they were told for two millennia without ever checking. Even today, as a similar example, the time-honored advice for those suffering from bad backs has been bed rest. Only recently, though, have we discovered bed rest isn't the best treatment, and isn't even particularly good compared to moderate activity. How did this discovery come about? A researcher surveyed multiple databases of trials and results for patients with back pain. Like the researcher, slowly but surely we will rely on evidence over tradition.

증거에 근거한 연구 자세

초등학생 때 우리는 무게는 달라도 떨어지는 속도는 똑같다고 배운다. 간단하고 쉽게 실험될 수 있는 이 관찰은 갈릴레오에 의해 처음 발표되었으며, 무거울수록 더 빨리 떨어진다고 주장했던 아리스토텔레스를 반박했다.「새로운 두 과학」에서 갈릴레오는 그것을"아리스토텔레스가 과연 그것이 사실인지 실험으로 확인이나 했는지 나는 아주 의심스럽다."라고 지적했다. 우리는 어떻게 사람들이 2,000년 동안 아무 확인도 없이 남들이 이야기해 주는 대로 믿을 수 있었는지 의아할 따름이다. 오늘날에도 유사한 사례로서, 요통으로 고생하는 이들을 위한 오래된 충고는 침대에 누워 쉬라는 것이었다. 하지만 최근에서야 침대에 누워 쉬는 것이 최선의 처방이 아니며, 적당한 활동에 비해 특별히 좋지도 않다는 것을 알게 되었다. 이런 발견은 어떻게 나오게 되었을까? 한 연구자가 요통 환자들에 대한 치료 시도와 결과에 대한 다양한 자료들을 조사했다. 그 연구자처럼, 우리는 서서히 하지만 분명히 전통보다는 증거에 의존하게 될 것이다.

Type 8

An unexpected research finding that may have great practical significance is that experimental animals live longer with much lower rates of disease when they consume less than the recommended daily allowance of calories. The health and longevity benefits of undernutrition are clearly established for laboratory rats and mice, but remain unproved for humans, although there is every reason to believe they apply. The finding is unexpected because we associate less-than-optimal nutrition with poor growth and health, and common sense tells us that we do better if we are well nourished. In fact, most of us may be overnourished, and too much of a good thing may be doing us harm. If we all lived in controlled environments and had measured portions of monotonous food dispensed to us at regular intervals, none of us would be overweight.

영양 부족의 효과

실질적인 큰 중요성을 가질 수도 있는 예상치 못한 실험 결과에 따르면, 실험 동물들은 칼로리 일일 섭취 권장량보다 더 적게 섭취할 때, 훨씬 더 낮은 발병률로 더 오래 사는 것으로 나타났다. 영양 부족이 건강과 장수에 가져다주는 효과는 실험용 쥐와 생쥐에서는 명백하게 밝혀져 있지만, 인간에게서는 그것이 적용된다고 믿을 충분한 이유가 있긴 하지만 증명되지 않은 상태다. 적정량보다 적은 영양을 성장과 건강에 안 좋은 것으로 연결 짓고, 상식적으로도 영양 섭취가 잘 되면 더 좋다는 것을 알기 때문에 이 (실험) 결과는 예상치 못한 것이다. 사실, 우리들 대부분은 과다 영양섭취가 된 것일지도 모르고, 좋은 것도 과다하면 우리에게 해를 끼칠 수도 있다. 우리 모두가 통제된 환경에서 살고 규칙적인 간격으로 우리에게 주어지는 단조로운 음식의 측정된 몫을 먹는다면, 우리 중 어느 누구도 비만이진 않을 것이다.

Part II 07강

Type 1

Unfortunately, the culprits behind much of our anger — lack of time, annoying spam mail, and mega-levels of stress — are not likely to resolve themselves anytime soon. A traffic jam, a frozen computer, or a misplaced set of car keys is annoying. To act upon the angry feelings those situations provoke, however, is an exercise in futility. Shouting, fuming, or leaning on the car horn won't make traffic begin to flow, the screen unlock, or keys materialize. Patience, on the other hand, is a highly practical virtue. People who take the time to cool down before responding to an anger-producing situation are far less likely to say or do something they will regret later.

짜증날 때 인내심의 힘

불행히도 우리의 많은 분노의 배후에 있는 원인들 - 시간 부족, 짜증나게 하는 스팸 메일, 그리고 엄청난 정도의 스트레스 - 은 빠른 시간에 저절로 해결될 가능성이 높지 않다. 교통 정체, 멈춰버린 컴퓨터, 또는 어디 두었는지 잊어버린 자동차 열쇠 꾸러미는 (우리를) 짜증나게 한다. 하지만, 그러한 상황들이 촉발하는 분노의 감정에 근거하여 행동하는 것은 부질없는 짓이다. 소리를 지르거나, 노발대발하거나, 또는 자동차 경적을 누르는 것이 차량을 움직이기 시작하게 하거나, 화면을 살아나게 하거나, 열쇠가 나타나게 하지는 않을 것이다. 반면에, 인내심은 매우 실용적인 미덕이다. 분노를 일으키는 상황에 반응하기 전에 마음을 가라앉힐 시간을 갖는 사람들은 나중에 후회할 것을 말하거나 행할 가능성이 훨씬 더 적게 된다.

Type 2

The development of scientific thinking in the modern era has added a new dimension to the study of music. Experiments aimed at therapeutic and other applications of music have shown remarkable effects of music on human beings, animals and insects. These possibilities are not less in the botanical world too. Fast growth rate of grass, production of tastier and bigger vegetables and fruits, and healthier growth of some trees and plants were observed in certain fields that were kept under the effect of sonorous music in some especially designed experiments. The woods of the trees which 'listened' to the melody continuously were found to be thicker and stronger when compared with some other trees of the same type.

음악이 식물에 미치는 영향

현대 시대에서의 과학적 사고의 발달은 음악의 연구에 새로운 차원을 더했다. 음악의 치료적이며 다른 응용들을 목표로 삼은 실험들은 음악이 인간, 동물, 그리고 곤충에 미치는 놀랄 만한 영향들을 보여 왔다. 이런 가능성들은 식물의 세계에서도 또한 덜 하지 않다. (하지만 모든 식물들이 인간에게 이로운 것은 아니며, 일부 잡초들은 농업에서 무시할 수 없는 문제이고, 식물학은 그들의 영향을 최소화하는 방법을 이해하기 위하여 기초과학의 일부를 제공한다.) 풀의 빠른 성장 속도, 더 맛있고 더 큰 채소와 과일의 생산 그리고 일부 나무들과 식물들의 더 건강한 성장이 일부 특별히 계획된 실험들에서 듣기 좋은 음악의 효과 아래 유지된 특정한 구역에서 관찰되었다. 끊임없이 멜로디를'들은' 나무들의 목재는 같은 종류의 다른 나무와 비교해 볼 때 더 두껍고 강한 것으로 밝혀졌다.

Type 3

The brain can be seen as working in two general modes. In one mode (often called right-brained), it is more intuitive, visual, and creative. In the other (often called left-brained), it is more logical, sequential, and language-based. In many ways, it is like having an artist and an accountant arguing in your head, and you are flipping between the two. All of us work in both modes, but everyone naturally tends toward one or the other. Right-handers can try this quick test to discover if they tend to be more right- than left-brained or vice versa. Interlock the fingers of your hands and place one thumb on top of the other. People who place their right thumb on top of their left thumb tend to be left-brain dominant, and are thus more verbal and analytical. Those who place their left thumb on top of their right thumb tend to be right-brain dominant, and excel in visual, creative, and intuitive tasks.

뇌가 작동하는 방식

뇌는 두 가지의 일반적인 방식으로 작동하는 것으로 볼 수 있다. (종종 우뇌 중심이라고 불리는) 한 방식에서, 그것은 더 직관적이고, 시각적이며 창의적이다. (종종 좌뇌 중심이라고 불리는) 다른 방식에서, 그것은 더 논리적이며, 순차적이고 언어에 기반을 두고 있다. (B) 여러모로, 그것은 당신의 머리에서 다투고 있는 예술가와 회계사를 가지는 것과 같으며 당신은 그 둘 사이를 빠르게 오가고 있다. 우리는 모두 두가지 방식으로 일을 하지만, 모두가 천성적으로 한 방식 또는 다른 방식의 경향을 보인다. (A) 오른손잡이들은 자기들이 좌뇌 중심이기보다 우뇌 중심이거나 또는 그 반대인 경향이 있는지를 알아보기 위하여 다음과 같은 빠른 검사를 해볼 수 있다. 당신의 손가락들을 맞물려서 한 엄지손가락을 다른 엄지손가락 위에 두어라. (C) 그들의 오른손 엄지손가락을 왼손 엄지손가락 위에 두는 사람들은 좌뇌 지배적인 경향이 있으며 따라서 더 언어적이며 분석적이다. 그들의 왼손 엄지손가락을 오른손 엄지손가락 위에 두는 사람들은 우뇌 지배적인 경향이 있어서 시각적이고, 창의적이며 직관적인 업무에 탁월하다.

Type 4

Fundamental to achieving progress towards sustainability is an economy that concentrates on well-being and quality of life for all. Essentially, the economy should be regarded as being linked to the livelihoods of its residents, rather than simply as the production, consumption and possession of commodities. The relationship between the economy, society and the environment needs addressing with the recognition that one cannot exist without the others. Human life, activity and culture depend on their wider environment. At present most economic policies concentrate on the production of greater wealth often measured in terms of monetary value. This ignores the wealth created by the non-market economy of family and community and prioritizes profit rather than meeting the human needs through the production of goods and services.

현재 경제 정책의 방향

모두를 위한 복지와 삶의 질에 중점을 두는 경제는 지속 가능성을 위한 발달을 이룩하는 데 근본이 된다. 본질적으로 경제는 단순히 생필품의 생산, 소비 그리고 소유로서 보다는 오히려 그 주민의 생계와 연결되어 있는 것으로서 간주되어야 한다. 경제, 사회 그리고 자연 환경 사이의 관계는 나머지가 없이 하나가 존재할 수 없다는 인식을 갖고 역점을 두어 다룰 필요가 있다. 인간 생활, 활동 그리고 문화는 그들의 더 넓은 환경에 의존한다. 현재 대부분의 경제 정책들은 종종 금전적 가치의 관점에서 측정되는 보다 큰 부의 창출에 집중된다. 이것은 가족과 지역 사회라는 비 시장 경제에 의해 창출되는 부를 무시하고 재화와 용역의 생산을 통해 인간의 욕구를 충족시키는 것보다는 오히려 이윤을 우선시한다.

Type 5

For a long time, researchers warned against belonging to too many groups, reasoning that the more groups we are in, the busier and more stressful our lives. But recent studies have suggested that what matters is not the number of social groups but the relations among them. For example, researchers have noted that in addition to work-family conflict, people can experience work-family facilitation. Psychologists found that women who were the most energetic and effective at work believed that they managed work life so well precisely because they had an active family life. The reverse pattern was also found — women who were more energetic at home said it was because working gave them an energy boost.

직장과 가정 간의 촉진 작용

오랫동안, 연구자들은 우리가 더 많은 집단에 속해 있을수록 우리의 삶은 더 바쁘고 더 스트레스를 받는다고 추론하면서 너무 많은 단체에 소속되는 것에 반대하는 경고를 했다. 그러나 최근의 연구들은 중요한 것은 사회적 집단의 수가 아니라 그것들 사이에서의 관계라는 것을 시사했다. 예를 들어, 연구자들은 사람들이 직장과 가정 간의 갈등뿐만 아니라 직장과 가정 간의 촉진 작용을 경험할 수 있다는 것에 주목해 왔다. 심리학자들은 직장에서 가장 열정적이고 유능한 여성들은 자기들이 활발한 가정생활을 한다는 정확히 그 이유 때문에 직장생활을 아주 잘하고 있다고 믿는다는 것을 발견했다. 그 반대의 유형도 또한 발견되었는데, 가정에서 더 열정적인 여성들은 그것은 일하는 것이 그들에게 활력을 증가시켜 주었기 때문이라고 말했다.

Type 6

Even though a child's dominance in one of his or her languages seems clear to observers, dominance is extremely hard to measure in any objective way. And in writings on bilingual children the term 'dominance' has been used in different ways. Some researchers use it to refer to more frequent use of one language over the other. Others say it is the language in which the child is most "proficient," but how is that to be measured? One possible measure is to note which language is the source of the morphosyntactic frame when the child produces utterances with words from both languages. But to our knowledge, no one has used this measure. Problems with assessing dominance also plague studies of adult bilinguals; often the researcher just asks the participants what they think their dominant language is.

* morphosyntactic 통사형태론적인

우세 언어 측정의 어려움

비록 한 아이의 언어들 중 한 가지에서의 우세함이 관찰자들에게 분명한 것처럼 보이지만, 우세함은 어떤 객관적인 방법으로도 측정하기가 대단히 어렵다. 그리고 두 나라 말을 하는 아이들에 관한 저서에서 '우세함'이라는 용어는 다양한 방식으로 사용되어 왔다. 일부 연구자들은 다른 언어보다 한 언어를 더 자주 사용하는 것을 언급하기 위해 그것을 사용한다. 다른 연구자들은 그것이 그 아이가 가장 "능숙한"언어라고 말하지만, 그것이 어떻게 측정될 수 있는가? 한 가지 가능한 측정법은 그 아이가 두 언어의 단어를 가지고 말을 만들어 낼 때 어느 언어가 통사형태론적 구조의 원천인지에 주목하는 것이다. 그러나 우리가 아는 한, 어느 누구도 이런 측정법을 사용해오지 않았다. 우세함을 평가하는 것으로 인하여 발생하는 문제들은 또한 성인 이중 언어 사용자들에 대한 연구를 어렵게 만들어서, 종종 연구자는 그저 참여자들에게 자기들의 우세한 언어가 무엇이라고 생각하는지만 묻게 될 뿐이다.

Type 7

One day Erickson's young son, Robert, fell on the sidewalk outside their home. He cut his mouth and was bleeding heavily when his parents arrived on the scene, alerted by his cries of pain and fear. Erickson immediately said, "Robert, it hurts. It hurts real bad. Real bad. I wonder when it's going to stop hurting. Right now it hurts; it just hurts. When is it going to stop hurting?" At first, Robert was only attending to the pain, but now he also began wondering when the pain would stop. He stopped crying as he wondered about that. By that time, his parents had gotten him to the bathroom, where they were washing his mouth so Erickson could determine whether or not stitches would be required. As the blood ran from Robert's mouth into the sink, Erickson said to his wife, "Look at that blood, Mother. That's good red healthy blood! That'll clean that wound out really well. Look at the color of that blood."

Of course, Robert was also looking at the blood. Instead of being captured by his pain and fear, he was fascinated attending to his "good red healthy blood." After the wound was washed out, it became clear that Robert would need stitches. So Erickson began to tell Robert that he needed stitches and reminded him that his brother had gotten stitches last year when he had been hurt. "I wonder whether you are going to win the stitches contest, Robert, and get more than your brother got. He had six stitches. All you would need is seven to win the contest." When they arrived at the emergency room, the attending physician was amazed at how quietly this young boy sat while he was being cleaned and stitched up. All Robert said through his stitched-up mouth at the end of the procedure was "How many stitches did I get?" "Nine," he was told. And he gave a lopsided smile through the wound. That is the power of changing your attention.

주의 집중의 대상을 바꾸기

어느 날 Erickson의 어린 아들, Robert가 집밖의 인도에서 넘어졌다. 그의 부모가 그가 아픔과 공포로 소리치는 것에 정신이 바짝 들어 현장에 도착했을 때 그가 입이 찢어져 피를 심하게 흘리고 있었다. Erickson은 즉시,"Robert, 아프지. 정말 심하게 아플 거야. 정말 심해. 아픈 것이 언제 멈출지 궁금하구나. 지금 당장은 아프지. 틀림없이 아플 거야. 아픈 것이 언제 멈출까?"라고 말했다. 처음에, Robert는 오직 아픔에만 집중하고 있었지만, 이제 그는 또한 그 아픔이 언제 멈출지 궁금해하기 시작했다. 그는 그것에 대해 궁금해하면서 울음을 그쳤다. 그때 쯤, 그의 부모가 그를 욕실로 데려가서, 그곳에서 Erickson이 상처를 꿰매야 할지 말아야 할지를 결정할 수 있도록 그의 입을 씻겨 주었다. 피가 Robert의 입에서 세면대로 떨어질 때, Erickson은 아내에게"저 피를 봐요, 여보. 정말 붉고 건강한 피에요! 그것이 그 상처를 정말로 말끔하게 없애줄 거야. 저 피의 색깔을 봐요!"라고 말했다.

물론, Robert 또한 그 피를 보고 있었다. 그의 아픔과 공포에 사로잡히지 않고 그는"정말 붉고 건강한 피"에 집중하면서 황홀해했다. 상처를 깨끗이 씻고 난 후, Robert의 상처를 꿰매야 한다는 것이 분명해졌다. 그래서 Erickson은 Robert에게 상처를 꿰매야 한다고 말하기 시작하고 그에게 형이 지난해 다쳤을 때 상처를 꿰맸다는 것을 상기시켰다."Robert, 나는 네가 상처 꿰매기 대회에서 승리하고 형이 꿰맨 바늘 수보다 더 많이 꿰맬지 알고 싶구나. 형은 여섯 바늘을 꿰맸는데. 네가 일곱 바늘만 꿰매면 시합에서 이긴단다."그들이 응급실에 도착했을 때, 담당 의사는 이 어린 소년이 상처를 씻기고 꿰매는 동안 아주 차분하게 앉아 있는 것에 감탄을 금치 못했다. 꿰매는 과정 말미에 꿰맨 입을 통하여 Robert가한 말은"몇 바늘 꿰맸어요?"가 전부였다. 그는 "아홉"이라는 말을 들었다. 그리고 그는 상처 때문에 한쪽으로 기울어진 미소를 지었다. 그것은 주의를 돌리는 것의 힘이다.

Part II 08강

Type 1

In the USA, about 45 million people, or 15 percent of the population, lack health insurance, and another 20 million don't have adequate coverage. Should basic medical coverage be something that any person, by virtue of being human, deserves? If so, who should pay for it? With every right comes a corresponding obligation of someone or some institution to provide it. On one hand, it makes sense that having medical procedures and treatment is a private economic good with a cost to be borne by each consumer. On the other hand, some of the economic benefits accruing from good health have positive external effects beyond individuals. In many ways health is a public good, with the benefits of any individual's good health extending to many other people in the workplace and community. Further, being in good health has value beyond any monetary figure we assign to it. Even if it could not be shown that improved health would have benefits for other people, the opportunity to live in good health should not be limited by economic status.

* accrue 생겨나다

의료보험의 사회적 부담 필요성

미국에서 약 4천 5백만 명, 즉, 인구의 15퍼센트는 건강보험이 없으며, 다른 2천만 명은 보험의 보장 범위가 충분하지 못하다. 기본적 의료 혜택은 인간이라는 이유에서 누구나 누릴 자격이 있는 것이어야 하는가? 만약 그렇다면, 누가 그것에 대해 비용을 지불해야 하는가? 모든 권리에는 누군가 혹은 어떤 기관이 그것을 제공해야 하는 상응하는 의무가 따른다. 한편으로는, 의료 시술과 치료를 받는 것은 각 소비자가 비용을 부담해야 하는 사적인 경제적 이득이라는 것이 일리가 있다. 다른 한편으로는 건강의 결과에서 생겨나는 경제적 이익의 일부는 개인을 넘어서는 긍정적인 대외적 효과를 갖는다. 어떤 개인의 건강함의 혜택이 직장과 지역사회의 많은 다른 사람들에게까지 미치기 때문에 많은 면에서 건강은 공익이다. 더욱이, 좋은 건강 상태에 있는 것은 우리가 그것에 부여하는 어떤 금전적 액수를 넘어서는 가치를 가지고 있다. 비록 증진된 건강이 다른 사람들에게 이익이 될 것이라는 것이 입증될 수 없다 할지라도 건강하게 살 기회는 경제적 지위에 의해 제한되어서는 안 된다.

Type 2

Minorities are very influential when they are persistent and consistent. They need to make their case repeatedly so that people can see its continued relevance. Major social changes, such as the abolition of slavery, began with the influence of just a few people, but as they stuck with this principle more and more people became convinced by their arguments, until eventually social change was able to happen. In the case of national wars, these minority influences may take considerable time to have an effect, but over time they begin to challenge the generally held belief that the war is justified. It took several years, for example, for the minorities opposed to the US war in Vietnam to have an effect, but eventually they were able to convince enough people of their case that the US government perceived a need to end the conflict.

소수 집단의 영향력

소수 집단들은 그들이 지속적이고 일관적일 때 매우 영향력이 있다. 그들은 사람들이 그들의 주장의 변치 않는 타당성을 알 수 있도록 그것을(그들의 주장을) 반복적으로 펼쳐야 한다. 노예제도의 폐지와 같은 주요한 사회 변화들은 단지 소수의 사람들의 영향으로 시작되었지만 그들이 이 원칙을 고수하는 동안, 점점 더 많은 사람들이 그들의 주장에 설득되어져서 마침내 사회 변화가 일어날 수 있었다. 국가 전쟁의 경우에 있어서는, 이러한 소수 집단의 영향력이 효력을 가지는 데는 상당한 시간이 걸릴 수 있지만, 시간이 경과함에 따라 그것들은 전쟁이 정당하다는 일반적으로 받아들여지는 믿음에 도전하기 시작한다. 예를 들어, 베트남에서의 미국의 전쟁을 반대했던 소수 집단들이 영향력을 가지는 데는 수년의 시간이 걸렸지만, 결국 그들은 충분한 사람들에게 그들의 주장을 납득시켜서 미국 정부는 분쟁을 끝낼 필요성을 인식하였다.

Type 3

Many experiments have shown that memory of visual images can be distorted to better conform with their verbal labels. In the classic research in this field, the experimenters presented subjects with a set of twelve ambiguous figures, such as , which could be seen as either eyeglasses or dumbbells. The subjects were told that they would first see 12 figures, which they would later have to reproduce as accurately as possible. Each figure was named as it was presented — e.g., in one case the above figure was named eyeglasses and in the other, dumbbell. The result was that subjects tended to reproduce the ambiguous figures to better correspond with their verbal labels. For example, the figure was reproduced something like by the first group of subjects, and something like by the second. In a task of this sort it is apparently easier for subjects to store 12 labels and produce images to match these labels at a later time than it is for them to store the 12 images themselves.

언어적 호칭이 기억에 미치는 영향

많은 실험들은 시각적 이미지들에 대한 기억이 그것들의 언어적 호칭과 더 잘 합치하도록 왜곡될 수 있다는 것을 보여주었다. (C) 이 분야의 한 고전적인 연구에서, 실험자들은 피실험자들에게 안경으로도 보일 수 있었고 혹은 아령으로도 보일 수 있었던 와 같은 12개의 애매한 그림 한 세트를 제시했다. 피실험자들은 그들이 먼저 12개의 그림을 볼 것이고 그것들을 나중에 가능한 정확하게 재현해야(다시 그려야) 한다는 말을 들었다. (B) 각 그림은 그것이 제시될 때 이름이 붙 여졌는데, 예를 들어, 한 경우에는 위의 그림이 안경으로 불렸고 다른 한 경우에는 아령으로 불렸다. 결과는 피실험자들이 애매한 그림들을 그것들의 언어적 호칭에 더 잘 부합하게 재현하는 경향이 있었다는 것이다. (A) 예를 들어, 그 그림은 첫 번째 집단의 피실험자들에 의해서는 비슷하게, 두 번째 집단에 의해서는 비슷하게 재현되었다. 이런 종류의 과제에서는 피실험자들이 12개의 이미지 자체를 저장하는 것보다 12개의 호칭을 저장하고 이후에 그 호칭들과 어울리도록 이미지를 생성하는 것이 분명 더 쉽다.

Type 4

In the days of the earliest people, most of the land was covered with dense forests, with open meadows here and there. Fierce animals wandered through the forests searching for food. It might seem as if the animals were more equipped to survive than humans were. Some of the animals had tusks and horns to protect themselves. Others had wings with which to fly away from danger. Humans had none of these things. Compared with many of the animals, they were small and weak. But humans had legs that no animals had. They could walk upright on two legs. This walking on two legs was very important, because it left people's arms and hands free to be used in other ways.

인간이 직립 보행하는 것의 중요성

최초의 인류가 살던 시대에는, 대부분의 땅은 빽빽한 숲으로 덮여 있었고, 널따란 목초지가 곳곳에 있었다. 사나운 동물들은 먹이를 찾아서 숲속을 배회하고 다녔다. 동물들은 살아남기 위해 인간보다 장비를 더 잘 갖추고 있었던 것처럼 보일지도 모른다. 어떤 동물들은 자신을 보호할 엄니와 뿔을 가지고 있었다. 다른 동물들은 위험으로부터 (피하여) 날아갈 날개를 가지고 있었다. 인간은 이러한 것들 중 어느 것도 갖지 못했다. 많은 동물들에 비해 그들은 작고 약했다. 그러나 인간들은 어떤 동물도 가지지 못한 다리를 가지고 있었다. 그들은 두 다리로 똑바로 서서 걸을 수 있었다. 이렇게 두 다리로 걷는 것이 아주 중요했는데, 그것은 사람들의 팔과 손이 자유롭게 다른 방식으로 사용될 수 있는 상태에 있게 했기 때문이다.

Type 5

Recently, researchers have been investigating methods of assessing the accuracy of eyewitnesses. One promising method involves measuring the length of time it takes witnesses to make an identification. Witnesses who identify a suspect quickly are more likely to be accurate than are witnesses who take longer to make an identification. In one series of studies, witnesses who identified a criminal in 10 or fewer seconds were accurate 87.1 percent of the time, whereas witnesses who took longer than 10 seconds were accurate only 46.3 percent of the time. These studies suggest that correct eyewitness identifications may be associated with the use of automatic rather than controlled processes. Another approach involves having witnesses separately identify different features of the suspect. For example, a witness might identify a criminal's face from one set of photographs, select his body from a second set of photographs, and finally identify his voice from a set of audio recordings. Some researchers found that witnesses who consistently identified the same individual from different types of feature lineups were more accurate than were witnesses who selected different individuals for different features.

목격자의 정확성을 평가하는 방법

최근에, 연구자들은 목격자들의 정확성을 평가하는 방법들을 연구하고 있다. 한 가지 유망한 방법은 목격자가 식별을 하는 데 걸리는 시간의 길이를 측정하는 것을 포함한다. (B) 용의자를 빨리 식별해내는 목격자들은 식별하는 데 더 오래 걸리는 목격자들보다 정확할 가능성이 더 크다. 한 일련의 연구들에서, 10초 이내로 범죄자를 식별해낸 목격자들은 87.1퍼센트의 경우에 정확했고, 반면에 10초를 초과하여 더 길게 걸린 목격자들은 단지 46.3퍼센트의 경우에만 정확했다. (A) 이 연구들은 목격자의 정확한 식별은 통제 처리(의식적 주의를 요하는 과정) 대신에, 자동 처리(의식적인 통제 없이, 그리고 주의 집중 자원을 거의 필요로 하지 않고 일어나는 과정)를 사용하는 것과 관련되어 있을 수 있음을 암시한다. 또 다른 연구법은 목격자들에게 용의자의 여러 가지 특징들을 따로따로 식별하게 하는 것을 포함한다. (C) 예를 들어, 목격자는 한 세트의 사진들로부터 범인의 얼굴을 식별해내고, 두 번째 세트의 사진들에서 그의 몸을 고르고, 마지막으로 한 세트의 음성 녹음들로부터 그의 목소리를 식별할 수 있을 것이다. 몇몇 연구자들은 여러 가지 유형의 특징이 정렬되어진 것들로부터 같은 사람을 일관되게 식별해냈던 목격자들이 서로 다른 특징에 대해 서로 다른 사람을 골랐던 목격자들보다 더 정확했다는 것을 발견하였다.

Type 6

One day walking through the streets of London, Thomas Hobbes, the seventeenth-century philosopher came upon an old, sickly man who was begging for money. Hobbes, his heart touched, immediately gave the man a generous offering. When asked by a friend if he would have done the same had there been no religious dictum or philosophical principle about helping the needy, Hobbes replied that he would. His explanation: he felt some pain himself when he saw the man's misery, and so just as giving money to the man would relieve some of the man's suffering, it "does also ease me." This tale suggests that we have a bit of self-interest in relieving the misery of others. One school of modern economic theory, following Hobbes, argues that people give to charities in part because of the pleasure they get from imagining either the relief of those they benefit or their own relief from alleviating their sympathetic distress.

* dictum 금언, 격언 alleviate 완화시키다

이타적 행동과 이기심의 관계

어느 날 런던의 거리를 걸어가다가, 17세기 철학자 Thomas Hobbes는 돈을 구걸하고 있는 늙고 병약한 남자와 우연히 마주쳤다. Hobbes는 마음이 움직여져서 즉시 그 남자에게 후하게 적선을 해 주었다. 친구로부터 만약 가난한 사람들을 돕는 것에 대한 종교적 금언이나 철학적 원칙이 없었다 해도 똑같이 했겠는가라는 질문을 받았을 때, Hobbes는 그랬을 것이라고 대답했다. 그의 설명은 다음과 같았다. 그는 그 남자의 불행을 보았을 때 자신도 얼마간 고통을 느꼈고, 그래서 그 남자에게 돈을 주는 것이 그 남자의 고통을 일부 덜어줄 것처럼 그것은"분명 나도 역시 편안하게 한다."이 이야기는 우리가 타인의 불행을 덜어줄 때 약간의 이기심을 가지고 있다는 것을 말해준다. 현대 경제 이론의 한 유파는 Hobbes를 추종해서, 사람들은 부분적으로 그들이 도움을 주는 사람들의 안도감이나 혹은 그들의 공감적 고통을 완화시키는 것에서 비롯되는 그들 자신의 안도감을 상상하는 것을 통해 얻는 즐거움 때문에 자선을 베푼다고 주장한다.

Type 7

You may have seen or heard dire warnings about toxic materials detected in samples of air, water, or food. A typical headline announced recently that 23 pesticides were found in 16 food samples. What does that mean? The implication seems to be that any amount of dangerous materials is unacceptable and that counting the numbers of compounds detected is a reliable way to establish danger. However, as the Swiss scientist Paracelsus said, "The dose makes the poison." It matters not only what is there but also how much, where it is located, how accessible it is, and who is exposed. At some level, the mere presence of a substance is insignificant.

Toxins and pollutants may seem to be more widespread now than in the past, and this is surely a valid perception for many substances. The daily reports we hear of new materials found in new places, however, are also due, in part, to our more sensitive measuring techniques. Twenty years ago, parts per million were generally the limits of detection for most chemicals. Anything below that amount was often reported as "zero" or "absent," rather than more accurately as "undetected." A decade ago, new machines and techniques were developed to measure parts per billion. Suddenly, chemicals were found where none had been suspected. Now we can detect parts per trillion or even parts per quadrillion in some cases. Increasingly sophisticated measuring capabilities may lead us to believe that toxic materials have become more prevalent. In fact, our environment may be no more dangerous; we are just better at finding trace amounts.

* dire 대단히 심각한 quadrillion 1,000조

독성 물질 위험성의 타당도

여러분은 아마 공기, 물 혹은 음식의 표본들에서 검출된 독성 물질에 관한 매우 심각한 경고를 보거나 들었을지 모른다. 최근에 한 전형적인 머리기사는 16개의 음식 표본에서 23가지의 살충제가 발견되었다고 발표했다. 그것은 무엇을 의미하는가? 그것이 함축하는 바는 어떤 양이든 위험한 물질은 용인될 수 없다는 것과, 또한 검출된 화합물의 수를 세는 것이 위험성을 입증하는 신뢰할 수 있는 방법이라는 것처럼 보인다. 하지만 스위스 과학자 Paracelsus가 말했듯이,"용량이 독성을 결정한다."거기에 무엇이 있느냐뿐만 아니라 얼마나 많이 있는지, 그것이 어디에 들어있는지, 그것이 얼마나 접근가능한지, 그리고 누가 노출되는지 또한 중요하다. 어떤 수준에서는 어떤 물질이 단지 존재한다는 것만으로는 의미가 없다.

현재 독소와 오염 물질이 과거보다 더 만연해 있는 것처럼 보일 수 있으며, 이것은 많은 물질들에 대해서 분명 타당한 인식이다. 하지만 새로운 곳에서 발견된 새로운 물질들에 관해 우리가 듣고 있는 매일매일의 보도들은 또한 부분적으로는 우리의 더 감도가 강해진 측정 기술 때문이기도 하다. 20년 전에는, 대부분의 화학 물질에 있어 전체량의 백만분의 1이 일반적으로 검출의 한도였었다. 그 양 이하의 것은 무엇이든지"검출되지 않음"이라고 더 정확히 보고되는 대신 흔히 "영"혹은 "없음"으로 보고되었다. 10년 전에 새로운 기계와 기술이 개발되어서 10억분의 1을 측정하게 되었다. 갑자기, 어떤 것도 의심되지 않았었던 곳에서 화학 물질이 발견되었다. 이제 우리는 1조분의 1 혹은 어떤 경우에는 심지어 1천 조분의 1까지 검출할 수 있다. 점점 더 정교해지는 측정 능력이 우리로 하여금 독성 물질들이 더 만연하게 되었다고 믿게 할 수도 있다. 사실, 우리의 환경은 조금도 더 위험하지 않을 수 있다. 우리는 단지 극소량을 찾아내는 것을 더 잘하는 것이다.

Part II 09강

Type 1

An online media room is an important part of any organization's website and a critical aspect of an effective media relations strategy. When done well, an online media room will turn journalists who are just browsing into interested writers who will highlight your organization positively in their stories. And more importantly, an online media room can move your buyers into and through the sales process, resulting in more business for your organization and contributing to meeting your organization's real goals of revenue and customer retention. I've noticed as I've checked out hundreds of online media rooms that most fail to deliver compelling contents. Sure, they may look pretty, but often the design and graphics, not the content that journalists and your buyers require, are in the forefront.

온라인 미디어실의 운영

온라인 미디어실은 어떤 조직의 웹사이트에서도 중요한 일부이고 효과적인 미디어 관계 전략의 중대한 측면이다. 잘 운영될 때에는, 온라인 미디어실이 단지 정보를 찾아 인터넷을 돌아다니고 있는 기자들을 자신들의 글들에서 당신의 조직을 긍정적으로 부각시켜줄 관심 있는 저자들로 바꾸어 줄 것이다. 그리고 더 중요하게는, 온라인 미디어실이 소비자들을 판매 과정에 끌어들여서 구매할 수 있게 하여, 결과적으로 당신의 조직을 위해 더 많은 거래를 성사시키고, 수익과 고객 유지라는 조직의 진정한 목표들을 충족시키는 데 기여할 수 있다. 나는 수백개의 온라인 미디어실을 점검하면서 대부분은 주목할 만한 내용물을 전하지 못한다는 것을 알게 되었다. 물론, 그것들은 멋져 보일지 모르지만, 흔히 디자인과 그래픽들이, 기자들과 당신의 고객들이 요구하는 내용이 아니라, 가장 중요한 자리를 차지하고 있다.

Type 2

When gene engineers splice a foreign gene into a microbe, they often link it to another gene, called an antibiotic resistance marker (ARM) gene, that helps determine if the first gene was successfully spliced into the host organism. Some researchers warn that these ARM genes might unexpectedly recombine with disease-causing bacteria or microbes in the guts of animals or people who eat genetically engineered food. These new combinations may be contributing to the growing public health danger of antibiotic resistance. German researchers have found antibiotic-resistant bacteria in the guts of bees feeding on gene-altered plants. So European Union authorities are currently considering a ban on all genetically engineered foods containing antibiotic-resistant marker genes.

* splice 접합하다

항생제 내성 표지 유전자의 위험

유전 공학자들이 외부 유전자를 미생물에 접합할 때, 그들은 보통 항생제 내성 표지(ARM) 유전자라고 불리는 다른 유전자에 그것을 연결시키는데, 그 유전자는 첫 번째 유전자가 성공적으로 숙주 개체에 접합되었는지를 결정하는 것에 도움을 준다. 일부 연구원들은 이러한 ARM 유전자들이 유전자 조작 음식을 먹는 동물들이나 사람들의 내장 속에서 질병을 일으키는 세균들, 혹은 미생물들과 예상치 못하게 재결합할지도 모른다고 경고한다. 이러한 새로운 결합은 항생제 내성에 대한 증가하는 대중 건강 위험의 원인이 될지도 모른다. 독일 연구원들은 유전자 변형 식물들을 먹고 사는 꿀벌들의 내장에서 항생제 내 성 세균을 발견했다. 따라서 유럽연합 당국들은 현재 항생제 내성 표지 유전자들을 함유하고 있는 모든 유전자 조작 식품들에 대한 금지를 고려하고 있다.

Type 3

Drinking an adequate amount of liquid may help to alleviate constipation or prevent it from happening in the first place. The reason for this is simple. “If you dehydrate yourself or drink too little fluid, that will dry out your stool as well and make it hard to pass,” says Marvin Schuster, M.D., professor of medicine at Johns Hopkins University School of Medicine. On the other hand, some people have the misconception that if you drink far more than you need, you can treat constipation. Schuster disagrees, saying the excess fluid will just get urinated out. So, you only have to drink adequate amounts of fluid each day. A good rule of thumb for this is to drink eight cups of fluid a day, says Mindy Hermann, R.D., a registered dietitian for the American Dietetic Association. This rule of thumb doesn’t apply, however, if you have a kidney or liver problem that may require restricting your intake of fluid.

* constipation 변비 stool 대변(大便)

음료가 변비에 미치는 영향

적당량의 음료를 마시면 우선 변비를 완화시키거나 그것(변비)이 생기는 것을 막는 데 도움이 될지도 모른다. 이에 대한 근거는 간단하다. (B)"만약 당신이 자신을 탈수시키거나 너무 적은 양의 음료를 마신다면, 그것은 당신의 대변(大檢)도 메마르게 할 것이고 그것이 배설되기 힘들게 할 것이다."라고 Johns Hopkins 의과대학의 의학교수인 Marvin Schuster 박사는 말한다. (C) 반면, 일부 사람들은 만약 필요한 것보다 훨씬 많은 양의 음료를 마시면 변비를 치료할 수 있다는 그릇된 생각을 한다. Schuster 박사는 초과분의 음료는 소변으로 배출될 뿐이라고 말하며 (그러한 생각에) 동의하지 않는다. (A) 그러므로, 매일 적정량의 음료를 마시기만 하면 된다. 이를 위한 좋은 경험 법칙(經驗法則: 경험으로부터 귀납적으로 얻어진 사물의 인과관계와 성상에 관한 지식과 법칙)은 하루에 여덟 잔의 음료를 마시는 것이라고 미국 영양학회 등록 영양사인 Mindy Hermann이 말한다. 하지만, 이러한 경험 법칙은 당신에게 음료 섭취 제한이 필요할지도 모르는 신장이나 간 문제가 있다면 적용되지 않는다.

Type 4

On the surface, the Los Angeles riot seemed to be about the trial of four police officers. In 1991, a man with a video camera taped a group of four white police officers severely beating an African-American man, Rodney King. The police insisted that King had resisted arrest. However, after viewing the tape, which was played repeatedly on national television, many Americans found this story hard to swallow. In addition, the jury ruled that three of the officers were innocent of all charges. News of the verdict quickly spread, and Los Angeles burned. A look at the riots suggests that there was far more at work than simple anger over the King verdict.

로스앤젤레스 폭동

표면적으로 볼 때 로스앤젤레스 폭동은 경찰관 네 명의 재판에 관한 것처럼 보였다. 1991년에 비디오 카메라를 든 한 남자가 4인조 백인 경찰관이 미국 흑인 남자인 Rodney King을 심하게 때리는 것을 녹화했다. 경찰은 King이 체포에 저항했다고 주장했다. 하지만 많은 미국인들은 전국 텔레비전에서 반복적으로 방영된 그 테이프를 시청한 후에 이 이야기를 그대로 받아들이기 어렵다는 것을 알았다. 게다가 배심원단이 세 명의 경찰관을 모든 혐의에서 무죄라고 판결을 내렸다. 그러한 평결 소식은 빠르게 퍼져 나갔고 로스앤젤레스는 달아올랐다. 그 폭동들에 대한 일면은 King의 평결에 대해 단순한 분노보다 훨씬 더 큰 것이 작용했음을 시사하고 있다.

Type 5

Have you ever considered how much of everything we do each day depends on the concept that what we perceive is true? Our legal system is grounded in the belief that witnesses will tell the truth; that once under oath, whatever is said on the stand will be "the truth, the whole truth, and nothing but the truth." Also, our medical system is based on truth; when we visit the doctor we expect that his or her diagnosis is made based on their knowledge of medicine and our symptoms. When they prescribe medication for us, we take it on faith that their diagnosis is correct and what they prescribed for us is exactly what we need to get better. In addition, we believe that what we read in our newspapers and hear on our TV news programs is the truth, or at least that those presenting the news are not intentionally lying to us.

진실에 대한 일상적인 믿음

우리가 매일 하는 모든 것들 중에 얼마나 많은 것이 우리가 인식하는 것이 진실이라는 생각에 의존하고 있는지 생각해 본 적이 있는가? 우리의 법률 체계는 증인들이 진실을 말할 것이라는, 즉 일단 선서를 하면 증인석에서 말해지는 것은 무엇이나"진실이고, 모두 진실이고, 단지 진실뿐일"것이라는 신념에 기초하고 있다. 또한, 우리의 의료 체계도 진실에 기초를 두고 있는데, 의사를 방문할 때 우리는 그의 진단이 의학에 대한 그의 지식과 우리의 증상에 기초하여 이루어진다고 예상한다. 그들이 우리를 위해 약물을 처방할 때, 우리는 그들의 진단이 옳고 그들이 우리를 위해 처방해준 것이 우리가 더 좋아지기 위해 필요한 바로 그것이라는 사실을 의심하지 않고 받아들인다 게다가, 우리는 우리가 신문에서 읽고 텔레비전 뉴스 프로그램에서 듣는 것이 진실이거나, 혹은 적어도 뉴스를 제공하는 매체들이 우리들에게 의도적으로 거짓말을 하고 있는 것은 아니라고 믿는다.

Type 6

During the late 19th century in America, almost 600 cases involving the Fourteenth Amendment came to the Supreme Court, of which fewer than 30 dealt with ex-slaves. The first detailed discussion by the Supreme Court of the Fourteenth Amendment came in 1873 with the Slaughter-House Cases. When a group of butchers claimed that a monopoly on the slaughtering of livestock deprived them of equal protection of the laws as provided in Section 1 of the Fourteenth Amendment, the Supreme Court answered that the amendment was designed only to protect newly freed slaves. It also stated that the situation the butchers objected to was in the domain of the relationship between the state and its citizens, not the federal government, thus limiting the application of the amendment.

* Fourteenth Amendment 미국 연방 헌법 수정안 제14조(모든 미국인의 동등한 권리를 보장하고 노예였던 사람들의 시민권을 인정한 수정법안)

미국 연방 헌법 수정안 제14조

19세기 후반 내내 미국에서는 미국 연방 헌법 수정안 제14조와 관련된 거의 600가지 소송건이 대법원에 계류 중이었는데, 그 중 30건이 못되는 소송건들이 이전에 노예였던 사람들을 다루고 있었다. 미국 연방 헌법 수정안 제14조에 대한 대법원의 첫 번째 상세한 논의가 도축장(屠畜場) 소송건들과 더불어 1873년에 있었다. 한 무리의 도살업자들이 가축 도살에 대한 독점권으로 인해 그들이 미국 연방 헌법 수정안 제14조 1항에 규정된 것과 같은 법의 평등한 보호를 박탈당했다고 주장했을 때, 대법원이 그 수정안은 오직 새로이 석방된 노예들을 보호하기 위해서만 만들어졌다고 답했다. 그것(대법원)은 도살업자들이 반대했던 상황이 연방 정부가 아닌 주(州)와 그 주에 거주하는 사람들 사이의 관계 범위에서 벌어졌으며, 그런 까닭에 수정안의 적용을 한정한다고도 밝혔다.

Type 7

Pat Riley is the winningest coach in NBA history. Some say he was fortunate because he had such incredible players. It's true that he had incredible players, but many people have had the resources to succeed and have not done so consistently. Pat's ability to do this has been based on his commitment to his own philosophy. In fact, he said that at the beginning of the 1986 season he had a major challenge on his hands. Many of the players had given what they thought was their best season in the previous year but still had lost to the Boston Celtics. In search of a believable plan to get the players to move to the next level, he decided upon the theme of small improvements.

He convinced the players that increasing the quality of their game by a mere one percent over their personal best would make a major difference in their season. This seems ridiculously small, but when you think about twelve players increasing by one percent their court skills in five areas, the combined effort creates a team that is 60 percent more effective than it was before. A ten-percent overall difference would probably be enough to win another championship. The real value of this philosophy, however, is that everyone believed that it was achievable. Everyone felt certain that they could improve at least one percent over their personal bests in the five major areas of the game, and that sense of certainty in pursuit of their goals caused them to tap even greater potentials. The result? Most of them increased by at least five percent, and many of them by as much as 50 percent. According to Pat Riley, 1987 turned out to be their easiest season ever.

작은 향상의 효과

Pat Riley는 NBA 역사상 우승을 가장 많이 한 코치이다. 어떤 사람들은 그에게 너무도 훌륭한 선수들이 있었기 때문이라며 그는 운이 좋았다고 말한다. 그가 훌륭한 선수들을 데리고 있었다는 것은 사실이지만, 많은 사람들이 성공할 수 있는 자원들을 가지고도 그렇게(Pat이 이루어 냈던 것처럼) 지속적으로 실적이 좋지는 않았다. 이러한 것을 해낸 Pat의 능력은 자기 자신의 철학에 전념하는 것에 기초를 두고 있었다. 사실, 1986년 시즌 초기에 그는 자신의 책임인 중대한 도전이 있었다고 말했다. 많은 선수들이 그 전 해에 그들 생각에 최고의 시즌에 해당하는 것을 주었지만(쏟아 부었지만), 그들은 여전히 Boston Celtics에 패했었다. 선수들이 다음 단계로 넘어가게 할 그럴듯한 계획을 찾아서, 그는 작은 향상을 주제로 결정했다.

그는 선수들에게 자신들의 개인 최고 기록에 1퍼센트만 게임의 질을 향상시켜도 시즌에서 중대한 영향을 미칠 것이라고 확신시켰다. 이것은 터무니없이 적어보이지만, 12명의 선수들이 다섯 개의 분야에서 1퍼센트씩 코트 기술을 향상시킨다고 생각하면, 그 합쳐진 노력이 이전보다 60퍼센트 더 효율적인 팀을 만들게 된다. 10퍼센트의 전반적인 차이라면 아마도 한 번 더 우승을 차지하기에 충분할 것이다. 하지만, 이러한 철학의 진정한 가치는 모든 사람들이 그것은 달성 가능하다고 믿었다는 데 있다. 모든 선수는 자신들이 게임의 다섯 개 주요 분야에서 개인 최고 기록들에 최소한 1퍼센트는 향상시킬 수 있다고 확신했으며, 자신들의 목표를 향한 그러한 확신은 그들로 하여금 훨씬 더 큰 잠재력을 이용하도록 해주었다. 그것의 결과는? 대부분의 선수들이 최소 5퍼센트씩 향상됐고, 그들 중 많은 이들은 50퍼센트만큼이나 향상됐다. Pat Riley에 따르면, 1987년은 그들에게 여태껏 중에서 가장 쉬운 시즌이었던 것으로 드러났다.

Part II 10강

Type 1

The other day I heard a woman say, "Of course, he's successful. It's in his genes." I knew she wasn't talking about me, because I was wearing shorts. And I also knew she was wrong. Success is not in our genes. Not all children of successful people become successful themselves. Many kids have everything going for them and end up total disasters. For whatever reason, they do none of the things that helped their parents succeed. Sometimes it's because their parents spoil them. Sometimes, kids being kids, they just go the other way. The number of unsuccessful people who come from successful parents is proof that genes have nothing to do with success. You can't change your genes, but you can change the people you imitate. The choice is up to you, so why not imitate the best? There are millions of great people to imitate and copy. They have terrific advice about what helped them succeed. Soak it up, jot down notes, and carry them around in your pants pocket. Then success will be in your jeans, even if it's not in your genes.

유전과 성공의 관계

요전 날 나는 한 여자가"물론 그는 성공했지. 그것은 그의 유전자 속에 있지."라고 말하는 것을 들었다. 나는 반바지를 입고 있었기 때문에 그녀가 나에 대해 말하고 있지 않다는 것을 알았다(genes와 jeans의 발음이 같기 때문에 유머러스하게 shorts를쓴 것임). 그리고 나는 그녀가 틀렸다는 것도 알았다. 성공은 우리의 유전자 속에 있지 않다. 성공한 사람들의 자녀들이 모두 스스로 성공하는 것은 아니다. 많은 아이들이 자신을 도와줄 것을 모두 갖고 있는데 결국 완전히 실패자가 된다. 이유가 무엇이든 그들은 그들의 부모가 성공하는 데 도움을 주었던 것들을 하나도 하지 않는다. 때때로 그것은 그들의 부모가 그들을 버릇없게 기르기 때문이다. 때때로 아이들은 아이들이기 때문에 그냥 다른 길로 들어선다. 성공한 부모로부터 태어나는 성공하지 못한 사람들의 숫자는 유전자가 성공과 관련이 없다는 증거이다. 당신은 유전자는 바꿀 수 없지만 모방하는 사람은 바꿀 수 있다. 선택은 당신에게 달려 있다. 따라서 가장 훌륭한 사람들을 모방하는 것이 어떤가? 흉내 내고 모방할 위대한 사람들이 수백만 명이 있다. 그들은 자신이 성공하도록 도움을 주었던 것에 대한 멋진 충고를 갖고 있다. 그것을 흡수해서 메모하고 바지 주머니에 넣고 갖고 다녀라. 그러면 성공은 비록 당신의 유전자 속에 있지 않더라도 당신 바지 안에 있을 것이다.

Type 2

The Great Salt Lake in the western United States is the largest salt lake in the Western Hemisphere. Some parts of the lake are nearly eight times saltier than the sea. Why is the Great Salt Lake so salty? At the close of the Ice Age the entire region was submerged beneath a lake of meltwater, and overflow from the lake escaped into the Pacific Ocean through the Snake and Columbia Rivers. Then the climate changed, and the region became warm and dry. Evaporation exceeded the inflow of fresh water and the lake began to shrink and continued evaporation reduced the lake to one-twentieth of its former size. And as the water evaporated, the traces of dissolved salts that are present in all fresh water were gradually concentrated in the shrinking lake.

Great Salt Lake의 물이 짠 이유

미국 서부에 있는 Great Salt Lake는 서반구에서 가장 큰 염수호이다. 그 호수의 일부는 바다보다 거의 8배가 더 짜다. Great Salt Lake는 왜 그렇게 짠가? 빙하기가 끝났을 때 그 전 지역은 녹은 물로 된 호수 밑으로 잠겼고 그 호수로부터 넘쳐흐른 물은 Snake 강과 Columbia 강을 통해 태평양으로 빠져나갔다. 그러다가 기후가 변했고 그 지역은 따뜻하고 건조해졌다. 증발은 담수의 유입량을 초과했고 그 호수는 줄어들기 시작했고 계속되는 증발은 그 호수를 이전 크기의 0분의 1로 줄였다. 그리고 물이 증발하면서 모든 담수에 있는 미량의 용해된 염분이 크기가 작아지고 있는 호수에서 서서히 농축되었다.

Type 3

The *Google Website* has opened a Pandora's box in terms of making information accessible — especially information about individuals. In a recent trial in Colorado, I had the opportunity to "Google" our prospective jurors and find out if any public information about them was listed. Sure enough, one of the jurors had a lengthy blog detailing his views on religion. This particular trial had issues in which religion was an important factor. Thus, the information I retrieved from the Internet verified my initial impressions of this individual that he would likely favor the defendant's case because, like him, the defendant was a very religious Christian. But that may not always be the case. There's an old saying, "Trust, but verify." That is the ultimate validation of your ability to read people.

인터넷 개인 정보의 검색

구글 웹 사이트는 정보에 접근 가능하게 만든다는 관점에서 볼 때 판도라의 상자를 열었는데, 개인에 대한 정보는 특히 그러하다. 콜로라도에서의 최근의 한 재판에서 나는 장차 우리의 배심원이 될 수도 있는 사람들을 '구글로 검색해서' 그들에 관한 어떤 공개적인 정보가 목록으로 올라와 있는지 찾아볼 기회가 있었다. (B) 아니나 다를까, 배심원들 중 한 명은 종교에 관한 그의 견해를 상세히 밝히고 있는 긴 블로그를 가지고 있었다. 특히 이 재판은 종교가 중요한 요소인 쟁점들을 가지고 있었다. (C) 그래서, 내가 인터넷으로부터 검색한 정보는, 그 사람처럼 피고도 매우 신앙심이 깊은 기독교인이었기 때문에 아마도 그가 피고의 입장을 지지할 것이라는 이 사람에 대한 나의 초기의 인상을 입증해 주었다. (A) 그러나 그것은 항상 사실인 것은 아닐 수 있다."믿어라, 그러나 입증하라"는 옛날 속담이 있다. 그것이 사람을 읽는 당신의 능력에 대한 궁극적인 확인이다.

Type 4

Whenever people tell me that they want to be leaders, I ask why. Sometimes their answers are about control or power. Other times I can tell that they are interested in the perks: the corner office, a good parking place, a better salary, etc. Only rarely do I hear what I believe is the only right answer for wanting to be a leader: helping others. I know what power can do to a person. It is very easy to move from being a serving leader to being a self-serving one. I say this because one of the qualities that all good leaders have is the ability to assess situations very quickly and come up with a game plan. They may not be smarter than others, but they are often quicker. How is that a problem? Since leaders can evaluate quickly, they are often in a position to take care of their own needs first. That is always a temptation to a leader, and it is always wrong. One of the best ways to guard against this temptation is to take a genuine interest in the people you lead.

지도자의 역할

사람들이 자신들이 지도자가 되고 싶다고 나에게 말할 때마다 나는 이유를 묻는다. 어떤 때는 그들은 통제나 권력이라고 답을 한다. 다른 때에는 그들이 구석에 있는 사무실(전망이 좋은 사무실), 좋은 주차 장소, 더 많은 봉급 등의 특전에 관심이 있다는 것을 나는 알 수 있다. 지도자가 되고 싶어 하는 것에 대한 유일한 올바른 대답이라고 내가 믿는 것, 즉 다른 사람들을 돕는 것이라는 대답을 듣는 것은 드물 뿐이다. 나는 권력이 사람에게 무엇을 할 수 있는지 안다. 봉사하는 지도자가 되는 것에서 자기의 이익만을 도모하는 지도자가 되는 것으로 옮기는 것은 아주 쉽다. 모든 훌륭한 지도자들이 갖고 있는 자질 중의 하나가 상황을 아주 빨리 판단하고 작전을 생각해낼 수 있는 능력이기 때문에 내가 이런 말을 하는 것이다. 그들은 다른 사람들보다 더 똑똑하지 않을 수 있지만 종종 상황 판단이 더 빠르다. 그것이 어째서 문제인가? 지도자들은 재빨리 상황 판단을 할 수 있기 때문에 그들은 종종 먼저 자기 자신이 필요로 하는 것을 챙길 수 있다. 그것은 항상 지도자에게 유혹이 되며 그것은 항상 잘못된 것이다. 이 유혹을 경계하는 가장 좋은 방법들 중 하나는 당신이 이끄는 사람들에 진짜로 관심을 갖는 것이다.

Type 5

Bystanders who actively intervene to save a life or interrupt a crime not only want to be helpful, but they also know how to be helpful. They feel that they are competent to help and that their efforts won't backfire. This sense of competence turns up in studies of people who rescue others from fires, floods and natural disasters and of people who help in street emergencies. Of 32 people who had directly intervened in real episodes, for example, all said they felt certain they could handle the dangerous situation. Many had had specialized training in police work, first aid, lifesaving, or self-defense. But even people who do not have such skills can help in an emergency. They can call for medical help, get the police, aid the victim, and report a crime. Social psychologists emphasize, therefore, that altruism is not simply a spontaneous or selfless expression of a desire to help.

이타주의

한 생명을 구하기 위해 또는 범죄를 중단시키기 위해 적극적으로 개입하는 구경꾼들은 도움을 주고 싶어 할 뿐만 아니라 도움을 주는 법을 알고 있다. 그들은 자신들이 도울 능력이 있다고 느끼고 또 그들의 노력이 실패하지 않을 것이라고 느낀다. (B) 능력에 대한 이러한 인식(자신감)은 다른 사람들을 화재, 홍수 그리고 자연 재해로부터 구조하는 사람들과 거리의 돌발 사태에서 도움을 주는 사람들에 관한 연구에 나타난다. (A) 예를 들어, 진짜 사건에 직접적으로 개입했던 32명 중에서 모든 사람들이 위험한 상황을 다룰 수 있는 것을 확신했다고 말했다. 많은 사람들이 경찰 업무, 응급 처치, 인명 구조 또는 자기 방어에서 특별한 훈련을 받은 적이 있었다. (C) 그러나 그러한 기술을 갖고 있지 않은 사람들조차 돌발 사태에서 도움을 줄 수 있다. 그들은 의료 도움을 청하고 경찰을 데려오고 피해자를 돕고 범죄 신고를 할 수 있다. 따라서 사회 심리학자들은 이타주의가 단순히 도움을 주려는 마음의 즉흥적이거나 이기심이 없는 표현만은 아니라는 것을 강조한다.

Type 6

People anticipate regretting actions more than inactions. However, Gilovich and Medvec found that the very opposite pattern is obtained when people look back on their lives. When we are asked to describe our biggest regrets in life, we are most likely to relate things we have failed to do: "I wish I had worked harder in college." Indeed, adults asked to report their biggest regrets in life reported almost twice as many failures to act (63 percent) as actions (37 percent). The most commonly regretted inactions were missed educational opportunities, failure to seize the moment, and failure to spend enough time with friends and family. Many people regretted not pursuing interests such as golf or stamp collections; none regretted wasting time on such interests, reinforcing the point that, when looking back on our lives, it is our failures to act that we regret, not our actions.

삶에서 후회하는 것들

사람들은 하지 못한 활동보다 한 활동을 더 후회할 것이라고 예상한다. 그러나 Gilovich와 Medvec는 사람들이 그들의 삶을 회상할 때 그 정반대의 패턴을 얻는다는 것을 발견했다. 삶에서의 가장 큰 후회를 묘사하라는 부탁을 받을 때 우리는"나는 대학에서 더 열심히 공부를 했더라면 좋았을 텐데."와 같이 우리가 하지 못했던 것들을 말하는 경향이 아주 많다. 실제로 성인들에게 삶에서 가장 크게 후회를 하는 것이 무엇이냐고 물었을 때, 하지 못한 활동(63퍼센트)에 대한 언급이 한 활동(37퍼센트)보다 거의 두 배나 많았다. 가장 흔하게 후회를 하는 하지 못했던 활동은 놓친 교육 기회, 순간을 잡지 못한 것, 친구와 가족과 함께 충분한 시간을 보내지 못한 것이었다. 많은 사람들은 골프나 우표 수집 같은 취미를 추구하지 않은 것을 후회했다. 그러한 취미에 시간을 낭비했다고 후회한 사람은 아무도 없었는데, 그것은 우리가 삶을 뒤돌아볼 때 우리가 후회하는 것은 우리가 한 활동이 아니라 활동을 하지 않은 것이라는 요점을 강화시켜 준다.

Type 7

In most of Africa where rhinos naturally range, private ownership of the rhino is prohibited. Since 1977, many nations have outlawed rhino hunting and forbidden the sale of rhino parts. But this approach has only made things worse for the rhino: between 1970 and 1994 the number of black rhinos declined by 95 percent. According to a South African economist, the trade ban has not had a discernible effect on rhino numbers and does not seem to have stopped the trade in rhino horn.

But what if the powerful incentives created by private ownership were instead brought to bear on the rhino? This was done during the 1980s and 1990s in the southern African nation of Zimbabwe. Landowners were allowed to fence and manage the game animals on their property. Because they could profit from protecting the big animals, some ranchers shifted their operations from cattle to wildlife protection, ecotourism, and hunting, often in cooperation with neighboring landowners. Revenues came both from hunting many big game animals and from nonconsumptive uses of wildlife, such as photo safaris. Under these rules, the black rhino population climbed dramatically.

The rhino story echoes earlier success with using private property rights to help save elephants. While some countries, such as Kenya, banned ivory trade and forbade elephant hunting, others like Zimbabwe and Botswana allowed domestic trade in ivory and allowed landowners and local tribes to benefit financially from the presence of elephants through quasi-private ownership arrangements. The result? From 1979 to 1989, property rights helped push elephant numbers from 50,000 up to 94,000 in Zimbabwe and Botswana, while Kenya's elephant population fell from 65,000 to 19,000. Between 1989 and 1995, elephant populations in Zimbabwe and Botswana rose by about 15 percent, while the rest of Africa lost about 20 percent of its elephants.

[Protecting Endangered Species by Private Ownership]

개인 소유권 보장을 통한 멸종 위기 동물 구하기

코뿔소가 자연에서 돌아다니는 대부분의 아프리카 지역에서 코뿔소의 개인 소유는 금지된다. 1977년부터 많은 국가들이 코뿔소 사냥을 금지했고 코뿔소 몸의 부위들의 판매를 금지했다. 그러나 이 방법은 코뿔소에 대한 사태를 악화시켰을 뿐이었다. 1970년과 1994년 사이에 검은 코뿔소 숫자가 95퍼센트 감소했다. 남아프리카의 한 경제학자에 따르면 거래 금지가 코뿔소 숫자에 식별할 수 있을 정도의 영향을 미치지 않았고 코뿔소의 뿔 거래를 막지 못했던 것처럼 보인다.

그러나 대신에 개인 소유에 의해 만들어지는 강력한 유인책을 코뿔소에 쏟으면 어떻게 될까? 이것은 짐바브웨라는 남부 아프리카 국가에서 1980년대와 1990년대에 행해졌다. 땅 주인들은 자신들의 소유지에 울타리를 두르고 사냥감 동물들을 관리하는 것이 허용되었다. 큰 동물들을 보호하는 것으로부터 이득을 볼 수 있었기 때문에 일부 목장주들은 그들의 영업을 소에서 야생 생물 보호, 생태 관광 그리고 사냥으로 전환하였는데, 종종 이웃 땅 주인들과 협동으로 그렇게 했다. 많은 큰 사냥감 동물들을 사냥하는 것과 사진 사파리와 같은 자연을 파괴하지 않는 야생 생물의 사용으로부터 수익이 생겼다. 이런 규칙 하에서 검은 코뿔소 개체 수는 극적으로 올라갔다.

코뿔소 이야기는 코끼리를 구하는 데 도움을 주기 위해 개인 재산권을 사용한 이전의 성공을 반영한다. 케냐와 같은 일부 국가들이 상아 거래를 금하고 코끼리 사냥을 금지했던 반면에, 짐바브웨와 보츠와나와 같은 다른 국가들은 상아의 국내 거래를 허용하고, 땅 주인들과 지역 부족들이 유사 사유재산 제도를 통해 코끼리가 있는 것으로부터 재정적으로 이득을 얻는 것을 허용했다. 그 결과는? 짐바브웨와 보츠와나에서 1979년부터 1989년까지 재산권이 코끼리의 숫자를 5만 마리에서 9만 4천 마리로 증가시키는 데 도움을 준 반면에, 케냐의 코끼리 숫자는 6만 5천에서 만 9천으로 떨어졌다. 1989년과 1995년 사이에 짐바브웨와 보츠와나의 코끼리 개체 수는 약 15퍼센트 증가한 반면에, 아프리카의 나머지 국가는 그 국가의 코끼리를 약 20퍼센트 잃었다.

Part II 11강

Type 1

A popular term these days especially among teenagers is "whatever." When I ask a direct question and get the answer "whatever," that tells me the person really does not care at all. Indifference is perhaps the greatest tragedy of all. I have also noticed that if they don't agree with me, instead of standing up for what they believe is right, they often cave in and say, "whatever." That is not a good attitude either. I don't want to see young people being rebellious, but neither do I want to see them not care about what they feel is right. You cannot wait to feel motivated, dedicated, and committed; you must make the choice to do something on purpose. Don't just wait to see what everyone else is going to do and then follow the crowd. Take a stand and set a standard others will reach to achieve.

whatever(아무거나)'라는 응답

요즘 특히 십대들 사이에서 많이 쓰이는 말은"아무거나"이다. 내가 직접 질문을 던졌는데 "아무거나"라는 대답을 받으면, 그것은 그 사람이 실제 아무 상관도 하지 않는다는 것을 나에게 말해주는 것이다. 무관심은 아마 모든 것 중에서 가장 심한 비극일 것이다. 나는 또한 그들(십대들)이 나의 의견에 동의하지 않으면, 그들이 옳다고 믿는 것을 지켜내려고 하는 대신에, 흔히 수긍하며"아무거나요(좋을대로요)"라고 말하는 것을 보았다. 그것 또한 좋은 태도가 아니다. 나는 젊은이들이 반항하는 것을 보고 싶지는 않지만, 그들이 옳다고 느끼는 것에 대해서 신경 쓰지 않는 것 또한 보고 싶지 않다. 한시라도 빨리 여러분은 의욕을 가지고, 전념하며, 헌신적이어야 한다. 어떤 일을 목적을 가지고 하겠다는 선택을 해야 한다. 다른 모든 사람들이 무엇을 하려는지 보고 나서 대세를 따라가려고 그냥 기다리지 마라. (자신의) 입장을 취하고 다른 사람들이 성취하려고 노력하게 될 기준을 세워라.

Type 2

A few years ago, a team of geneticists at Georgia Tech in Atlanta led by Soojin Yi confirmed what many of us have long believed, that chimps and men are much closer relatives than accepted wisdom has it. They compared 63 million base pairs of DNA from different species — each 'base' being a letter in that species' genetic code. This has allowed them to look at what is called the 'molecular clock': that is, the speed at which the genetic code evolves. The analyses show that even though the two species split from a common ancestor between only 5 million and 7 million years ago, the speed at which they evolved apart is much slower than for other primates. This means that humans and chimps are much closer to each other than anyone has thought.

* base pair (이중사슬 DNA 중의) 염기쌍

인간과 침팬지의 유사성

몇 년 전에, 이수진 씨가 이끈 애틀랜타 Georgia 공대의 유전학자 팀은 우리 중 많은 이가 오래 믿어왔던 것, 즉 침팬지와 사람이 일반적으로 알고 있는 것보다 훨씬 더 가까운 동족이라는 사실을 확인시켜 주었다. 그들은 여러 종(種)들로부터 6,300만 개의 DNA 염기쌍을 비교했는데, (여기에서) 각'염기(base)'는 그 종의 유전 암호에서 글자(마크)가 된다. 이것은 그들로 하여금 '분자시계'라고 불리는 것, 즉 유전 암호가 진화하는 속도를 관찰할 수 있게 해주었다. 이 분석들은 비록 그 두 종(種)이 겨우 오백 만에서 칠백만 년 전 사이에 공통의 조상으로부터 분리되었지만, 그들이 분리되어 진화한 속도가 다른 영장류들보다 훨씬 더 느리다는 것을 보여준다. 이것은 인간과 침팬지가 그 누가 생각해왔던 것보다 서로 훨씬 더 가깝다는 것을 의미한다

Type 3

On November 13, 1904, several members of the Ploof family were sailing on Lake Champlain when a storm broke. Seeking shelter, they moored their sloop at a dock owned by a man named Putnam, who lived in a house on an island in the lake. Putnam sent a servant to order the Ploofs to cast off from the dock. They did so, and soon their sloop capsized in the storm. Several family members were injured, but all survived. The Ploofs later filed a suit against Putnam, and a Vermont court found in their favor in 1908. Why was it illegal for Putnam to prevent the Ploofs from using his dock? The laws of private property grant owners considerable, but not absolute, power to decide how their property is used. The Vermont court found that the cost of denying the Ploofs refuge from the storm outweighed any benefit Putnam might have gained by exercising complete control over his dock.

* moor (배를) 정박시키다 sloop 범선

사유재산권의 행사

1904년 11월 13일에 Ploof 가(家)의 몇 명이 폭풍우가 불어 닥쳤을 때, 챔플레인 호에서 배를 타고 있었다. 피할 곳을 찾다가, 그들은 호수에 있는 섬의 한 주택에 살고 있는 Putnam이라는 이름의 남자가 소유하고 있는 부두에 그들의 배를 정박시켰다. (C) Putnam은 하인을 보내 Ploof 가(家) 사람들에게 부두에서 배를 골어내라고 명령했다. 그들은 그렇게 했고, 얼마 지나지 않아 그들의 배가 폭풍우에 뒤집혔다. 가족 중 몇 명이 다쳤지만 모두 살아남았다. (A) Ploof 가(家) 사람들은 나중에 Putnam을 상대로 소송을 제기했고, Vermont 법정은 1908년에 그들에게 유리한 판결을 내려주었다. Putnam이 Ploof 가(家) 사람들로 하여금 그의 부두를 이용하지 못하도록 막은 것이 왜 불법이었을까? (B) 사유재산법은 소유주들에게 그들의 재산이 어떻게 사용될지를 결정할, 상당하지만 절대적이지는 않은 힘을 인정해준다. Vermont 법정은 Ploof 가(家) 사람들에게 폭풍우를 피할 피난처를 거부한 것에 대한 대가(희생)가 Putnam이 그의 부두에 대한 완전한 통제를 행사함으로써 얻었을 수도 있는 어떤 이익보다 더 크다고 판정했다.

Type 4

The first Spanish ships carrying Columbus and his companions had discovered only islands, whose simple and good-natured inhabitants had little to offer them. All that interested the Spanish adventurers was the source of the gold rings that some of them wore through their noses. The islanders gestured towards the west, and so America was discovered. The Spaniards were actually in search of the fabled land of Eldorado. Convinced of its existence, they had visions of whole cities roofed with gold. These conquistadores, as they were called, who left Spain in search of new lands to conquer for their king and to enrich themselves with loot, were rough fellows, little better than pirates. Driven by their insatiable greed into ever more crazy adventures, they exploited and deceived the natives at every turn. Nothing could deter them and no means were too foul wherever gold was concerned.

*conquistadores 에스파냐인 정복자들 *loot 전리품 *insatiable 만족할 줄 모르는

스페인 탐험가들의 신대륙 정복

Columbus와 그의 동료들을 실은 첫 번째 스페인 함들은 섬들만 발견했는데, 그 섬들의 소박하고 성격 좋은 거주민들은 그들에게 줄 것이 거의 없었다. 스페인 탐험가들의 관심을 끌었던 전부는 그들 중 일부가 코에 걸고 있었던 금 고리들의 출처였다. 섬사람들이 서쪽을 향해 손짓을 했고, 그렇게 해서 미국이 발견되었다. 스페인 사람들은 사실 엘도라도라는 전설의 땅을 찾고 있었다. 그(엘도라도의) 존재에 대해 확신하면서, 그들은 전부가 금으로 지붕이 덮인 도시들에 대한 환상을 가지고 있었다. 왕을 위해 정복하고 전리품으로 그들 자신을 부유하게 만들어줄 새로운 땅을 찾아 스페인을 떠났던, 콘키스타도레스라고 불렸던 이들은 거친 사람들이었고, 해적들보다 더 나을 것이 없었다. 그들의 만족할 줄 모르는 탐욕에 의해 점점 더 무분별한 모험으로 이끌려서, 그들은 언제 어디서나 원주민들을 착취하고 기만했다. 금이 관련되어 있는 곳에서는 어디서든 그 어느 것도 그들을 단념시킬 수 없었고, 그 어떤 수단도 너무 비열하진 않았다(어떤 비열한 수단이라도 사용했다).

Type 5

It was not until about 1600 B.C. when the chariot was invented that the maximum travel speed was raised to roughly twenty miles per hour(mph). So impressive was this invention, and to exceed this speed limit was so difficult that nearly 3,500 years later, when the first mail coach began operating in England in 1784, it averaged a mere ten mph. The first steam locomotive, introduced in 1825, could have a top speed of only thirteen mph, and the great sailing ships of the time labored along at less than half that speed. It was probably not until the 1880s that man, with the help of a more advanced steam locomotive, managed to reach a speed of one hundred mph. It took the human race millions of years to attain that record.

이동 속도의 발전

최대 이동 속도가 약 시속 20마일로 상승된 것은 대략 기원전 1600년경 전차가 발명된 이후였다. 이 발명이 너무 대단하고 이 속도의 한계를 능가하기란 너무 어려워서 약 3,500년 후인, 영국에서 최초의 우편 마차가 1784년에 운행되기 시작했을 때, 그것은 평균 시속 10마일에 불과했다. 1825년에 도입된 최초의 증기 기관차는 최고 속도가 시속 13마일에 불과했고, 당대의 큰 범선들은 그 속도의 절반에도 미치지 않는 속도로 힘들게 항해했다. 아마 1880년대에 이르러서야 비로소 인간은 보다 발전된 증기 기관차의 도움으로 시속 100마일의 속도에 겨우 이르게 되었다. 인류가 그 기록에 도달하는 데 수백만 년의 시간이 걸렸다.

Type 6

Let's look at the naturally occurring heavy metals. Even though these all occur in nature, the scale at which we're extracting them, putting them into consumer goods, and distributing them around the planet is unnatural and devastating. As a case in point, global emissions of lead from industrial sources are twenty-seven times higher than lead emissions from natural sources. There's a reason nature secured these metals underground rather than circulating them in biological systems: they are supertoxic to all life forms. Scientists have amassed piles of studies concluding beyond a doubt that even low-level exposure to these chemicals is causing widespread neurological, developmental, and reproductive problems. Many of the heavy metals are biopersistent, which means that once they are inside a living organism, they remain there for a really long time — we're talking decades — before passing out of the body.

산업적인 중금속의 위험성

자연적으로 생성되는(존재하는) 중금속을 보자. 이것들은 모두 자연 상태로 존재하지만, 우리가 그것들을 추출해 내고, 그것들을 소비재에 집어넣고, 그리고 그것들을 지구에 유통시키는 정도는 비정상적이고 대단히 파괴적이다. 좋은 예로, 산업 자원에서 나오는 납의 전체적인 방출량은 자연 자원에서 생기는 납 방출량보다 27배더 높다. 자연이 이 금속들을 생물 체계에 유통시키기보다는 땅 밑에 안전하게 보관했던 것에는 이유가 있다. 그것들은 모든 생명체에게 아주 치명적이기 때문이다. 과학자들은 이 화학 물질에 대한 낮은 수준의 노출조차도 광범위한 신경학적인, 발달적인, 그리고 생식적인 문제들을 야기하고 있다는 것을 의심할 여지없이 결론 내린 수많은 연구들을 (계속) 모아왔다. 중금속 중 많은 것들은 생체 지속적인데, 이것은 일단 그것들이 생명체 안으로 들어가면, 몸 밖으로 나오기 전까지 정말 오랫동안 - 수십년을 이야기하는 것이다 - 거기(몸속)에 남아 있다는 것을 의미한다.

Type 7

From a lefty's perspective, consumer relief is long overdue. If you are a lefty or live with one, you know how miserable it is for lefties to try to use scissors, can openers, three-ring binders, grapefruit knives, corkscrews, or other basic items designed for right-handed people. The left-handed co-chief executive of Research In Motion, maker of the BlackBerry, has admitted that with its right-side tracking wheel and scroll button, the BlackBerry was designed with only the righty in mind. But so far, it hasn't been cost-effective to design one for lefties.

But now lefties are on the march, growing in numbers — and it won't be long before marketers stop shunning them and instead grab the edge in the lefty marketplace, with more swappable handles on their products and more alternative southpaw versions.

The bottom line is that the rise of southpaws means not just that we'll have more lefties in school and in the workplace — but also that society is becoming more tolerant and ultimately more able to build on self-expression instead of suppressing it. The percentage of left-handed people may seem like an insignificant detail, but in fact, a society that tolerates people working with different hands, and encourages parents to let their children develop naturally, is also likely to tolerate a lot of other freedoms. The percentage of lefties in a society may actually be one of the best indicators we have of whether a society is open and flexible or rigid and overbearing. I, for one, wouldn't want to live in a society that didn't encourage handedness of all types.

*BlackBerry 블랙베리(스마트폰의 일종) *swappable 교체 가능한
*southpaw 왼손잡이의; 왼손잡이 선수

[More Lefties, More Open Society]

왼손잡이와 사회 개방성과의 관계

왼손잡이의 관점에서, 소비자 구제는 오랫동안 이루어지지 않고 있다. 당신이 왼손잡이거나 혹은 왼손잡이와 살고 있다면, 왼손잡이들이 가위, 깡통따개, 구멍 세 개짜리 바인더, 그레이프프루트 나이프, 코르크 마개뽑이, 또는 오른손잡이인 사람들을 위해 디자인된 다른 기본적인 물건들을 사용하려고 하는 것이 얼마나 괴로운지 알 것이다. 블랙베리를 만든 Research In Motion의 왼손잡이 공동 최고 경영자는 오른쪽에 트래킹 휠과 스크롤 버튼이 있는 블랙베리가 오른손잡이만을 염두에 두고 디자인되었다는 것을 인정했다. 하지만 지금까지는 왼손잡이들을 위해 물건을 디자인하는 것에 대한 비용 효율이 높지 않았다.

그러나 이제 왼손잡이들이 진군 중이고, 숫자가 늘어나고 있다. 그리고 오래지 않아 마케터들이 그들을(왼손잡이들을) 피하는 것을 멈추고, 대신에 상품에 더 많이 교체 가능한 손잡이를 만들고 대안적인 왼손잡 이 버전을 더 만들어 왼손잡이 시장에서 우위를 잡게 될 것이다.

요점은, 왼손잡이의 증가는 학교와 직장에서 왼손잡이들이 더 많아질 거라는 것뿐만 아니라 사회가 더 관대해지고 있고 궁극적으로는 자기표현을 억누르는 대신에 (발전을 위해) 이를(자기 표현을) 더 토대로 삼을 수 있다는 것을 의미한다는 것이다. 왼손잡이인 사람들의 비율이 중요하지 않은 사항처럼 보일 수 있지만, 사실, 다른 손으로 일하는 사람들을 허용하고, 부모들로 하여금 그들의 아이들이 자연스럽게 발달하게 하도록 장려하는 사회는 또한 많은 다른 자유도 허용할 것이다. 사회에서 왼손잡이들의 비율은 실제로는 사회가 개방적이고 유연한지 또는 융통성이 없고 고압적인지에 대해 우리가 가지고 있는 가장 좋은 지표들 중의 하나일지도 모른다. 나는 개인적으로는 모든 유형의 손잡이를 장려하지 않는 사회에서는 살고 싶지 않다.

Part II 12강

Type 1

What did the Greeks see in a small child between birth and the change of teeth? They saw a being sent to earth from spiritual heights. They saw a being who had lived in a spirit world prior to earthly life. As they observed the child, they tried to discover whether its body was properly expressing the divine life of existence before birth. The Greeks considered it important to recognize, in children up to the seventh year, that the physical body holds a spirit being who has descended. There was a very barbaric custom in certain areas of Greece. People exposed and thus killed the children who were instinctively believed to be mere sheaths, not expressing a true spirit being in their physical nature. This was the result of rigidly adhering to the belief that the physical human being during the first seven years of life is the garment of a divine spirit being.

* expose (어린애 등을) 집밖에 버리다 sheath 외피, 칼집

그리스인들이 보는 어린아이의 존재

그리스인들은 태어나서 치아를 가는 사이의 기간에 있는 어린아이에게서 무엇을 보았는가? 그들은 정신적인 높은 곳에서 지상으로 보내진 한 존재를 보았다. 그들은 세속적인 생활을 하기 전에 정신 세계에서 살았던 존재를 보았다. 그 아이를 관찰하면서, 그들은 그 아이의 몸이 출생 전 존재의 신성한 삶을 적절하게 표현하고 있는지를 발견하려고 노력했다. 그리스인들은 7세까지의 아이들에게서 물질적인 신체는 아래로 내려온 정신적 존재를 담고 있다고 인지하는 것이 중요하다고 생각했다. 그리스의 어떤 지역들에서는 아주 야만적인 관습이 있었다. 사람들은 그들의 물질적 본질에서 진정한 정신적 존재를 표현하지 않아서 단지 외피라고 본능적으로 믿어지는 아이들을 집밖에 버려서 죽였다. 이것은 인생의 최초 7년 동안 물질적 인간은 신성한 정신적 존재의 외관이라는 믿음을 고집스럽게 신봉한 결과였다.

Type 2

In Europe from the early Middle Ages through today, elites have always worn very different shoes from commoners, and shoes, like clothing, have been a simple way to note one's class status. The materials used to make shoes, from at least the tenth century, were very different for commoners and nobility. For instance, noble men and women wore shoes made from a variety of luxurious fabrics, including silk, velvet, brocade, and soft leather. Embroidery, vegetable dyes, and beading were used to further decorate elite shoes, while peasants and other commoners wore shoes made of leather or other animal skins. Clogs, simple footwear made out of a carved block of wood, were also a common form of footwear for peasants and other commoners throughout Europe.

* brocade 브로케이드(아름다운 무늬를 넣어 짠 직물) embroidery 자수, 수(놓기)

신분의 차이를 보여주는 신발

유럽에서 중세 초기에서 현재에 이르기까지, 엘리트들은 항상 평민들과는 매우 다른 신발을 신어 왔고, 옷처럼 신발은 사람의 계급 신분을 나타내는 간단한 방법이 되어 왔다. 신발을 만들기 위해 사용되는 재료들은 적어도 10세기부터 평민과 귀족에게 있어서 매우 달랐다. 예를 들어, 귀족의 남자와 여자들은 비단, 벨벳, 브로케이드, 그리고 부드러운 가죽을 포함한 다양한 사치스러운 직물을 재료로 하여 만들어진 신발을 신었다. 자수, 식물성 염료, 그리고 구슬 장식이 엘리트 신발을 더 (화려하게) 장식하기 위해 사용되었고, 반면에 농부들과 다른 평민들은 피혁이나 다른 동물 가죽들로 만들어진 신발을 신었다. 나무토막을 깎아서 만든 단순한 신발류인 나막신 또한 유럽 전역에서 농부들과 다른 평민을 위한 흔한 형태의 신발이었다.

Type 3

Dr. Michael Zasloff wondered why injured frogs got better quickly, and without any infections. "Why is this happening?" he asked. Up until Dr. Zasloff asked that question, many scientists took for granted that a frog's wounds healed naturally and quickly without antibiotics. But Dr. Zasloff wanted to know why this was so. He examined each frog carefully. He thought, "There must be something shielding them from infection, and it has to be a very big shield to fight against so many dangerous germs." A big shield? Suddenly, Dr. Zasloff had the clue he was looking for. He knew the biggest shield any creature has against infection is a healthy skin. When it's unbroken, it keeps most germs out. When it is broken, we clean it with an antiseptic to make sure it doesn't get infected while it heals. He thought, "The answer must be in the skin of these lucky frogs!" Sure enough, in 1987, he isolated a very important chemical which he named *magainin*. This breakthrough natural antibiotic was the frog's shield against infection.

* magainin 마가이닌 (히브리어 '방패'에서 나온 말로 강력한 자연항생제)

항생물질이 없이도 빨리 낫는 개구리의 피부

Michael Zasloff 박사는 왜 다친 개구리들이 빠르게 그리고 어떤 감염 없이 낫는지 의아했다."왜 이런 일이 일어날까?"라고 그는 질문을 던졌다. Zasloff 박사가 그 질문을 할 때까지 많은 과학자들이 개구리의 상처는 항생물질 없이 자연적으로 빨리 낫는다는 것을 당연하게 여겼다. (B) 하지만 Zasloff 박사는 왜 이것이 그러한지 알기를 원했다. 그는 각각의 개구리를 주의 깊게 검사했다. 그는"그들을 감염으로부터 막는 무언가가 분명히 있는데, 그토록 많은 위험한 세균들과 싸우기 위해서는 그것은 아주 큰 방패여야 해."라고 생각했다. 큰 방패라고? 갑자기 Zasloff 박사는 찾고 있던 단서를 잡았다. (A) 그는 어떤 생물이나 가지고 있는 감염에 대항하는 가장 거대한 방패가 건강한 피부임을 알았다. 그것이 손상되지 않으면 그것은 대부분의 세균을 들어오지 못하게 한다. 그것이 손상되면 우리는 그것이 치료되는 동안에 감염되지 않도록 확실히 하기 위하여 그것을 살균 소독제로 닦아낸다. 그는"이 행운의 개구리들의 피부 안에 답이 있음에 틀림이 없어!"라고 생각했다. (C) 과연 1987년에 그가 '마가이닌'이라고 이름 지은 아주 중요한 화학물질을 분리했다. 이 획기적인 자연 항생물질은 개구리의 감염을 막는 방패였다.

Type 4

Much has changed with the coming of baby formula. Cow's milk is so poor as a human food that it never could substitute for breast milk; infants nursed or died, until the last six or seven decades. Cow's milk has too little vitamin C, iron, and other nutrients. It also lacks the stimuli to the infant's immune system that human colostrum and breast milk have. Even now, formula is a rather poor substitute for breast milk. Every year, new substances critical to development are found in breast milk. Formula-fed babies are sicklier. This is especially true when formula is mixed with not-very-clean water, as is usually the case in the Third World and often even in the United States. Also, poor families are tempted to dilute the formula too much, slowly starving the baby.

* nurse (어린애가) 젖을 먹다 colostrum 초유(初乳)

유아용 유동식(분유)과 모유

유아용 유동식(분유)의 등장으로 인해 많은 것이 변했다. 우유(牛乳)는 인간의 음식으로서 너무 불충분하여서 결코 모유를 대체할 수 없을 것이다. 그래서 지난 60~70년 전까지만 해도, 아기들은 젖(모유)을 먹었고, 그렇지 않으면 죽었다. 우유에는 비타민 C, 철분, 그리고 다른 영양소들이 너무 적다. 그것은 또한 인간의 초유와 모유가 갖고 있는 유아의 면역 체계에 대한 자극물이 부족하다. 현재에도, 유동식(분유)은 모유에 대한 대용식으로는 다소 부족하다. 해마다 발육에 중요한 새로운 물질들이 모유에서 발견된다. 유동식(분유)을 먹은 아기들은 더 허약하다. 제 3세계에서도 보통 그렇고 심지어 미국에서도 흔히 있는 일이지만, 이것은 유동식(분유)이 그다지 깨끗하지 않은 물과 혼합이 될 때 특히 그러하다. 또한, 가난한 가정들은 유동식(분유)을 너무 많이 묽게 하려는 유혹을 받는데, 그것이 서서히 아기를 굶어죽게 한다.

Type 5

Long, long ago, the first trade was conducted via barter. All goods were exchanged directly for all other goods. It wasn't a great system; if you wanted to swap your chicken for a loaf of bread, but the baker happened to want firewood, you were stuck with the task of traipsing around the market square until you could find someone with firewood who just happened to want a chicken. Despite its drawbacks we muddled along with barter exchange for a few hundred thousand years. Unsurprisingly, this period was not one of rapid economic growth. Growth may have been lacking but at least financial instability was not a problem. That's because all goods were exchanged for each other in real time; no finance means no financial instability. In the barter exchange economy, there is no sign of an Inflation Monster; no one would scatter valuable chickens around a marketplace for free.

* muddle along 계속 되는대로 하다 traipse 터벅터벅 걷다

물물교환의 단점과 장점

옛날 옛적 최초의 거래는 물물교환을 통해 이루어졌다. 모든 물건들은 전부 다른 물건들과 직접 교환되었다. (C) 그것은 좋은 시스템이 아니었는데, 만약 당신이 닭을 한 덩어리의 빵과 교환하고 싶어 하지만 빵 굽는 사람이 공교롭게도 땔나무를 원했다면, 당신은 단지 우연히도 닭을 원하면서 땔나무를 가진 사람을 찾을 수 있을 때까지 시장 광장 주변을 터벅터벅 걸어 다니는 일을 해야 했다. (B) 그것의 결점에도 불구하고, 우리는 수십만 년 동안 계속해서 물물교환을 했다. 아니나 다를까, 이 시기는 급속한 경제 성장이 이루어진 시기가 아니었다. 성장은 없었을지 모르지만 적어도 재정적인 불안정은 문제가 되지 않았다. (A) 그것은 모든 제품이 동시에 서로 교환되었기 때문이다. 재정이 없다는 것은 재정적인 불안정이 없다는 것을 의미한다. 물물교환 경제에서는 인플레이션 괴물의 징후가 없다. 왜냐하면 어느 누구도 소중한 닭들을 시장에다 공짜로 흩뿌리지는 않을 것이기 때문이다.

Type 6

It makes clear climate sense to ensure that your home is as well protected from the elements as possible. Any heat that escapes in winter, or cool air in summer, means that you'll have to waste more emissions. If you live in a house, make sure the insulation in the loft is as good as it can be. Seal off drafts around windows and consider lining curtains. And, yes, consider changing the level at which you set your thermostat. Heating and cooling take up more than half the energy use in a typical U.S. home, and most of our homes are overheated in the winter and overcooled in the summer. The Department of Energy's Energy Efficiency and Renewable Energy Program has some good ideas about how to make your home more energy efficient. Also, if you're moving, ask the real estate agent or landlord how efficient the new house is, and don't be afraid to demand changes — such as improved insulation — that will make it better.

에너지 효율적인 주택

당신의 집이 가능한 한 비바람으로부터 잘 보호되게 확실히 하는 것은 기후적으로 분명히 이치에 맞다. 겨울에 새어나오는 어떠한 온기나 여름에 빠져나가는 차가운 공기는 당신이 더 많이 배출(공기를 따뜻하게 하거나 차갑게 하기 위해 소비된 에너지)을 낭비해야 할 것이라는 것을 의미한다. 당신이 주택에 거주한다면, 다락방의 단열이 가능한 한 잘 되도록 확실히 하라. 창문 주위의 외풍을 차단하고 커튼에 안감을 덧대는 것을 고려하라. 그리고, 맞다, 온도조절장치에 설정한 (적정 온도) 수준 변경을 고려하라. 냉난방은 전형적인 미국 가정에서 에너지 사용의 절반 이상을 차지하며, 대부분의 집은 겨울에 지나치게 가열되고, 여름에는 지나치게 시원해진다. 미국 에너지부의 에너지 효율과 재생 가능 에너지 프로그램에는 어떻게 당신의 집이 더 에너지 효율적이 되게 할지에 관한 몇몇 좋은 아이디어가 있다. 또한, 당신이 이사할 예정이라면, 부동산 매매 중개인이나 집주인에게 (이사할) 새 집이 얼마나 (에너지) 효율적인지를 물어보라. 그리고 그것(이사할 새 집)을 더 좋게 만들어줄 단열 개선과 같은 변경을 요구하는 것을 두려워하지 마라.

Type 7

John Doe, age about fifty, worked as an assistant manager of a branch bank in a large banking system. He had been an assistant manager for eleven years. His work was so ordinary that no branch manager wanted him. Usually his manager arranged to move him out of the way by transferring him to a new branch that was just opening, so John had worked in eight branches in eleven years. When he became an assistant manager at his ninth branch, his manager soon learned of his record. Although tempted to transfer John, the manager decided to try a different approach. The manager learned that John had no economic needs, because he had a comfortable inheritance and owned several apartments. His wife managed the apartments. His two children were college graduates and had a good income. John was contented.

The manager made little headway with John and twice considered trying to fire him. Occasionally John developed drive for a few weeks, but then he lapsed into his old ways again. After a careful analysis of John's situation, the manager concluded that although John's needs for tangible goods were satisfied, he might respond to recognition, so the manager started working in that direction. On the branch's first birthday, the manager held a party for all employees before the bank opened. He had his secretary prepare a large cake and write on top an important financial ratio which was under John's jurisdiction and which happened to be favorable at the moment. At the party, John was greeted with cheers. John was greatly moved by the recognition that his associates gave him about the ratio. His behavior gradually changed, and within two years he became a successful manager of another branch.

* jurisdiction 관할권, 관할 지역

동기 유발의 효과

약쉰 살인 John Doe는 큰 은행의 한 지점 부지점장으로 일을 했다. 그는 11년 동안 부지점장이었다. 그의 실적은 아주 평범해서 어떤 지점장도 그를 원하지 않았다. 보통 그와 함께 일하는 지점장은 막 개점하는 새로운 지점으로 그를 전근시켜 그가 (자신에게) 방해가 되지 않게 떠나도록 조치했다. 그래서 John은 11년 동안 8개의 지점에서 일을 했다. 그가 9번 째 지점에서 부지점장이 되었을 때, 지점장은 이내 그의 기록을 알았다. John을 전근 보내고 싶은 유혹에 빠졌지만, 그 지점장은 다른 방법을 시도하기로 결심했다. 그 지점장은 John이 풍족한 유산이 있었고, 아파트를 몇 채 소유하고 있었기 때문에 경제적 욕구가 없다는 것을 알았다. 그의 아내는 아파트들을 관리했다. 그의 두 자녀는 대학을 졸업했고, 많은 수입이 있었다. John은 만족했다.

그 지점장은 John과 일의 진척을 거의 이루지 못했고, 그를 해고할 것을 두 번이나 고려했다. 때때로 John은 몇 주 동안은 추진력을 발휘했지만, 그리고는 다시 옛날의 방식으로 빠져 들었다. John의 상황에 대한 조심스런 분석 후에 그 지점장은 John이 유형 재산에 대한 욕구가 충족되었지만, 인정해 주는 것에 반응할지도 모른다고 결론을 내렸다. 그래서 그 지점장은 그런 방향으로 일하기 시작했다. 지점의 개점 1주년이 되는 날, 지점장은 은행이 열리기 전에 모든 직원들을 위한 파티를 개최하였다. 그는 비서에게 큰 케이크를 준비하여 John의 관할권 아래 있으면서 우연히도 그때 실적이 좋았던 중요한 재무비율을 케이크 맨 위에 써놓으라고 시켰다. John은 파티에서 박수갈채로 환영을 받았다. John은 그의 동료들이 그 비율에 대해 그에게 인정해 준 것에 크게 감동을 받았다. 그의 행동은 서서히 변했고, 2년도 채 되지 않아 그는 다른 지점에서 성공적인 지점장이 되었다.

PartⅢ 13강

Type 1

The singer-musician gradually ceased to be an acrobat. The division of labor did its work and, beginning in the seventeenth century, and particularly in the eighteenth, the two professions became completely separate. Acrobatics was confined to the circus, as were practically all spectacles of the body. The popular musician sought other outlets for his work. Music publishing seemed to offer one. However, prior to the eighteenth century, popular music was the object of very few published editions, due to the small market for it. The only published editions that existed were those for distribution by street hawkers, the only possible channel of distribution among the people, whose right to assembly was severely limited. In addition, pirated editions were only suppressed if they were of "dramatic works," not of songs.

* street hawker (거리) 행상인

가수-음악가와 곡예사의 분리

가수-음악가는 점차 곡예사가 되는 것을 중단했다. 분업이 시행되었으며, 두 개의 전문 직종은 17세기에 시작되어, 특히 18세기에 완전히 분리되었다. 곡예는 서커스에 한정되었는데, 몸으로 하는 거의 모든 구경거리가 그러했다. 대중 음악가는 자신의 작품에 대해 다른 판로들을 찾았다. 음악 출판이 한 판로를 제공하는 것 같았다. 하지만 18세기 이전에는, 대중 음악은 그것에 대한 작은 시장 때문에 극소수의 출판된 간행물의 대상이었다(대중 음악의 시장 규모가 작았기 때문에 극소수의 출판물만이 간행되었다). 존재했던 유일한 출판 간행물들은 일반 사람들 사이에서 유통될 수 있는 유일하게 가능한 통로인 거리 행상인들에 의하여 유통되기 위한 것들이었는데, 집회에 대한 사람들의 권리는 심하게 제한되었다. 게다가 불법 복제판들은 노래가 아니라 '극 저작물'일 경우에만 발매가 금지되었다.

Type 2

In the 1930s, a ten-foot-tall clay statue of the Buddha, which had been found in a deserted Buddhist monastery, was moved into a storage facility. Twenty years later, monks at a monastery in Bangkok, Thailand, expressed a desire to own the statue of the great Buddha, so arrangements were made to move it. But as it was being lifted, it slipped off the crane and fell. The giant Buddha cracked, and at first everyone felt terrible that this beautiful statue was ruined. But then the movers realized that a shimmer of gold was peeping out through the crack. Upon investigation, they discovered that beneath the clay exterior was a solid-gold statue, which had been covered in mud centuries before in order to prevent robbers from recognizing its value and stealing it. After hundreds of years, none of the monks who knew the Buddha's secret remained.

점토 불상의 비밀

1930년대에 한 버려진 불교 사원에서 발견된 10피트 높이의 점토 불상이 보관 시설로 옮겨졌다. 이십 년 후에 태국의 방콕에 있는 한 사원의 스님들이 그 훌륭한 불상을 갖고 싶다는 소망을 표현했고, 그래서 그것을 운반하기 위한 준비가 이루어졌다. 그러나 그것을 들어올리다가 그것이 기중기에서 미끄러져 빠져서 떨어졌다. 그 거대한 불상은 금이 갔고, 처음에 모든 사람들은 이 아름다운 조각상이 파손된 데 대해 두려움을 느꼈다. 그러나 그때 물건을 옮기던 사람들은 희미한 금빛이 갈라진 곳을 통해 새어나오고 있다는 것을 알아차렸다. 조사를 하자마자, 그들은 점토 외벽 아래에 순금 조각상이 있었는데, 그것은 강도들이 그것의 가치를 알고 그것을 훔쳐가는 것을 막기 위해 수세기 전에 진흙으로 덮여졌다는 것을 알아냈다. 수백 년 후에는 그 불상의 비밀을 알고 있던 스님이 한 명도 남아 있지 않았던 것이었다.

Type 3

Any successful discussion of an issue must be carried on in language that all the parties involved can understand. Even if what we have to say is perfectly clear to ourselves, others may not be able to understand us. A position or a criticism expressed in confusing, vague, ambiguous, or contradictory language will not reach those toward whom it is directed, and it will contribute little to resolving the issue at hand. Perhaps the most difficult problem in achieving clarity is being able to focus clearly on the main issue at stake. In informal discussion, this is not always easy to do. Controversial issues usually have many related features, and all of them may be important to deal with. To be successful, however, we must usually deal with one feature at a time. Each party to the dispute must therefore exercise great care in trying to keep other interesting issues, related issues, or both from clouding the discussion.

⬇

To make our issue understood by the other party, it should be free of any kind of linguistic confusion and clearly separated from other issues.

성공적인 토론의 결정 요인들

한 쟁점에 대한 성공적인 토론은 무엇이든 관련된 모든 당사자들이 이해할 수 있는 언어로 진행되어야 한다. 비록 우리가 말해야 할 것이 우리 자신에게는 완벽하게 분명할지라도, 다른 사람들은 우리의 말을 이해할 수 없을지도 모른다. 혼동을 주는, 모호한, 애매한 또는 모순된 언어로 표현되는 한 입장이나 비판은 그것이 향하고 있는 사람들에게 도달하지 않을 것이며, 그것은 당면한 쟁점을 해결하는 데 거의 공헌하지 못할 것이다. 아마도 명확성을 성취하는 데 가장 어려운 문제는 문제가 되고 있는 주된 쟁점에 분명히 초점을 맞출 수 있는가이다. 비공식적인 토론에서, 이것은 항상 하기 쉬운 것은 아니다. 논쟁이 되고 있는 쟁점들은 보통 관련된 주안점들을 많이 갖고 있으며, 그들 모두를 다루는 것이 중요할지도 모른다. 하지만 성공적이기 위해서 우리는 보통 한 번에 하나의 주안점을 다루어야 한다. 따라서 논쟁에 임하는 각각의 당사자는 주의를 끄는 다른 쟁점들, 관련된 쟁점들, 또는 그 두가지가 그 토론을 흐리게 하지 않도록 대단히 조심해야 한다.

→ 상대편에게 우리의 쟁점을 이해시키기 위해서, 그것은 어떠한 종류의 언어적 혼동도 없어야 하고 다른 쟁점들로부터 분명히 구별되어야 한다.

Type 4

Apologies for non-negligent accidents typically deny intentionality and therefore do not accept blame. This would be evident, for example, if I missed a dinner meeting with my friend because a meteor struck me on the head while I was on my way to the restaurant. When I decide to skip the dinner in favor of viewing a film, this choice renders me responsible and blameworthy for the subsequent harm. I do not choose, however, for the meteor to strike me. As a result, we are unwilling to think that I caused the harm to my friend waiting for me because I have not done anything wrong. An act of nature, rather than my will, absorbs causal responsibility. If I attempted to apologize and accept blame after a meteor struck me, my friend would understand that any harm she suffered was not my fault and therefore an apology accepting the blame would be inappropriate.

부주의로 인한 것이 아닌 사고에 대한 사과

부주의로 인한 것이 아닌 사고에 대한 사과는 전형적으로 고의성을 인정하지 않고 따라서 비난을 받아들이지 않는다. 예를 들어, 만약 내가 음식점으로 가는 도중에 운석이 나의 머리를 쳐서 친구와의 저녁 식사 만남을 지키지 못하면 이것이 분명할 것이다. 내가 영화를 보기 위해 그 저녁 식사를 빼먹기로 결정할 때, 이 선택으로 나는 차후의 피해에 대한 책임과 비난을 받아 마땅하다. 하지만, 나는 운석이 나를 치도록 선택하지는 않는다. 결과적으로, 우리는 내가 아무 잘못도 하지 않았기 때문에 나를 기다리고 있는 친구에게 해를 끼쳤다고 생각하고 싶지 않다. 나의 의지보다는 오히려 자연의 행위가 인과적 책임을 흡수한다(자연적인 원인으로 일어난 행위는 책임을 면할 수 있다). 만약 운석이 나를 친 이후에 내가 사과하여 비난을 받아들이려고 시도한다면, 나의 친구는 자신이 당했던 어떤 피해도 내 잘못이 아니라는 것을 이해해줄 것이며, 따라서 그 비난을 받아들이는 사과는 부적절할 것이다.

Type 5

If you carefully collect a few anemones from a rock pool and place them into a bowl of cool sea water with small pieces of slate or stone, they will select a piece and attach themselves to it. They have a muscular foot that allows them to creep around their environment if they need to, but it also helps them to firmly attach and anchor themselves when they find a suitable spot. Once the anemones in the bowl have selected a stone, try placing two similar sized animals next to each other and watch the battle commence. After detecting each other's presence and perceiving themselves to be too close to one another, they will start to reach out with their tentacles and begin grappling. During these interactions some species have a special set of fighting tentacles that now appear. These are normally hidden, tucked away under the regular food-gathering tentacles around the collar at the top of the column that forms the outer body wall. The fighting tentacles are filled with special stinging cells that the anemone uses to attack its rival.

* tentacle 촉수 grapple 싸우다, 격투하다

자리를 차지하기 위한 말미잘의 싸움

만약 바위 사이의 작은 웅덩이에서 말미잘 몇 마리를 조심스럽게 수집하여 몇 조각의 작은 슬레이트나 돌과 함께 차가운 바닷물이 있는 그릇에 넣으면, 그것들은 한 조각을 선택하여 그것에 달라붙는다. 그것들은 필요하다면 주위로 기어 돌아다니도록 할 수 있는 근육질의 발을 가지고 있지만, 그것은 또한 그들이 적당한 장소를 찾으면 견고하게 붙어서 머물도록 돕는다. 일단 그릇 속에 있는 말미잘들이 돌을 선택하면, 비슷한 크기의 두 마리 동물들을 서로의 근처에 두고 싸움이 시작되는 것을 관찰하라. 서로의 존재를 감지하고 스스로가 서로 너무 가까이에 있다는 것을 인식한 후에, 그들은 그들의 촉수를 뻗기 시작하여 접전을 벌이기 시작한다. 이런 상호작용을 하는 동안 일부 종은 그때 모습을 드러내는 한 조의 특수 전투용 촉수들을 가지고 있다. 이것들은 보통 숨겨져 있는데, 몸의 외벽을 형성하는 기둥 꼭대기에 있는 목 주변의 먹이를 모으는 보통 촉수들 아래에 감추어져 있다. 전투용 촉수들은 말미잘이 경쟁자를 공격하기 위해 사용하는 특별한 독침세포들로 가득 채워져 있다.

Type 6

Science assumes that if a belief is valid, its consequences can be replicated or reproduced in a nearly identical fashion across occasions, circumstances, or people, and that the phenomena being observed can be recorded independent of their consequences. The entire scientific method is designed to ensure that the conditions of replicability and objectivity are present. In contrast, anecdotal evidence, by its very nature, is inconsistent. Basing your life and decisions on anecdotal evidence means ignoring facts when these facts contradict your beliefs. Depressed persons may reject the consistent reassurances of a friend that they are lovable and capable. By denying the importance of other opinions, they doom themselves to their own distorted view of the world, and their own bad feelings. They reject important information about themselves that might help them cope with their problems.

과학적 방식과 일화적 증거

과학은 만약 하나의 믿음이 타당하면, 그것의 결과는 여러 경우, 상황 또는 사람들에 걸쳐서 거의 동일한 방식으로 반복되거나 재생될 수 있으며, 관찰되는 현상들은 그것들의 결과와는 관계없이 기록될 수 있는 것으로 추정한다. 전체의 과학적 방식은 반복 가능성과 객관적 타당성의 조건들이 존재한다는 것을 확실히 하도록 계획된다. 이와는 대조적으로, 일화적 증거는 그 본질상 일관성이 없다. 당신의 인생과 결정들의 근거를 일화적 증거에 두는 것은 사실들이 당신의 믿음들과 반대가 될 때 이런 사실들을 무시한다는 것을 의미한다. 우울한 사람들은 자기들이 사랑받을 수 있고 능력이 있다고 친구가 시종일관 안심시키는 것을 거부할지도 모른다. 다른 의견들의 중요성을 부인함으로써, 그들은 자신들의 삐뚤어진 세계관과 자신들의 나쁜 감정에 자신들의 운명을 정한다. 그들은 자기들의 문제를 극복하는 데 도움을 줄지도 모를 자신들에 관한 중요한 정보를 거부한다.

Type 7

Is it true that a horse was once Pope? Much like the myth that Napoleon made his favorite horse, Marengo, a general, this is a myth. There are lots of stories of animals being given positions of authority, though. Of peculiar interest is the previously lawless town of Fort Johnstone, Utah, which elected a duck as its sheriff in 1889, when no man would take the job.

The duck, who was called Clarence, instantly became the most famous law enforcer for hundreds of miles. Billy the Kid passed through the town in this time and, as all citizens were requested to, surrendered his firearms to the sheriff's deputy. Clarence's celebrity grew and he reveled in it — by the spring of 1890 he was only leaving O'Sullivan's Saloon to dip his head in the river and freshen up. He took up with a dancer called Monty Schoolgirl and groups of people visited the town only to see him in action, which boosted the economy.

But such fame has its consequences. A notorious outlaw and jail escapee, Chips Dooley, took the perceived success of the mallard to heart. In his gang's robbery of the bank in Coeur d'Alene, Idaho, in 1886, his brother had tripped over a duck, got caught, and been hanged in the town square. Dooley rode into Fort Johnstone, refusing to give up his gun, and bragged loudly in the saloon that he was there to set up a Chinese restaurant. People rushed to Clarence in concern for his life and he was smuggled out of town on the daybreak train the next morning, in a large lady's handbag.

Countless versions of this tale have sprung up over the years. In some, Dooley catches the duck, cooks him, and dies choking on a bone. In at least one, Dooley sets eyes on Clarence for the first time, gives up his wicked ways, and they go off to start a farm together. But the truth is more prosaic: Clarence traveled across the country to San Francisco, where he successfully set up office as a lawyer and, in old age, consulted on the many early movie versions of his life.

* prosaic 평범한, 단조로운 * mallard 청둥오리 * revel in ~을 한껏 즐기다

오리 보안관 Clarence

말이 한때 교황이었다는 것이 사실인가? 나폴레옹이 그가 아끼는 말 Marengo를 장군으로 만들었다는 지어낸 이야기와 매우 흡사한 이것은 지어낸 이야기이다. 하지만, 권위 있는 지위가 주어진 동물들에 대한 이야기들이 많이 있다. 특히 재미있는 것은 이전에 무법 도시였던 유타 주의 Fort Johnstone인데, 1889년 아무도 보안관 자리를 받아들이려 하지 않았을 때 오리를 그 자리에 선임했다.

Clarence라고 불리는 그 오리는 즉시 수백 마일에 걸쳐 가장 유명한 법 집행자가 되었다. 이때 Billy the Kid가 그 마을을 지나고 있었고, 모든 시민들이 요구 받는 바대로, 보안관의 부관에게 그의 총기를 넘겨주었다. Clarence의 유명세는 커졌고 그는 그것을 한껏 즐겼으며, 1890년 봄경 그는 오직 강에 머리를 담그고 기분을 상쾌하게 하기 위해서만 O'Sullivan's Saloon을 떠났다. 그는 Monty Schoolgirl이 라 불리는 무희와 친하게 되었고 여러 무리의 사람들은 단지 그의 활약상을 보기 위해 그 마을을 방문했는데, 그것이 경기를 부양시켰다.

그러나 그런 명성에는 결과가 따르기 마련이다. 악명 높은 무법자이며 탈옥수인 Chips Dooley가 그 청둥오리의 인식된 성공을 마음에 깊이 새겼다. 그의 갱단이 아이다호 주의 Coeur d'Alene의 은행에서 강도짓을 할 때인 1886년에 그의 형이 오리에 걸려 넘어져서 붙잡혔고 마을 광장에서 교수형에 처해졌다. Dooley는 Fort Johnstone으로 말을 타고 들어갔고, 총을 포기하지 않으면서, 중국 음식점을 개업하기 위해 그곳에 왔노라고 술집에서 큰 소리로 떠벌여댔다. 사람들은 Clarence의 목숨을 걱정하여 그에게로 달려갔고 그는 다음 날 아침 새벽 기차를 타고 여성용 큰 핸드백에 숨겨져 마을 밖으로 빠져나가게 되었다.

(이 이야기에 대한 수없이 많은 변형판들이 수년간에 걸쳐 나타났다. 일부에서는 Dooley가 그 오리를 잡아 요리를 하여 먹다가 뼈에 숨이 막혀 죽는다. 적어도 한 곳에서는 Dooley 가 처음으로 Clarence를 보고, 그의 사악한 짓거리들을 포기하고, 그들이 함께 농장을 시작하기 위하여 말없이 떠난다. 그러나 진실은 더 평범한데, Clarence는 전국을 횡단하여 샌프란시스코로 가서, 그곳에서 그는 변호사업을 시작하여 성공하였고, 나이가 들어, 그의 삶에 관한 초기의 많은 영화들에 대하여 자문을 했다는 것이다.

PartⅢ 14강

Type 1

Men's magazines promise happiness in the form of a six-pack stomach and great gadgets, all within one month. Women's magazines promise happiness in the form of a cellulite-free body and great clothes, all within one month. The images we are bombarded with are of confident, sexy people, looking smart, surrounded by equally gorgeous friends, eating exotic food — having it all. And yet, of course, these images are aspirational. If they reflected reality they would have no appeal. Who would buy these magazines if they already had great bodies and all the consumer goods they wanted? It is obvious that the lives of real people fall short of these ideals set before us. This disparity between reality and what we aspire to cannot help us feel happier, since it only serves to emphasize what is not perfect about our lives, what we don't have as opposed to what we do. This is why the psychologist Oliver James has suggested in all seriousness that we need to severely curb the power and extent of advertising. These images are literally damaging our mental health.

* cellulite-free 피하지방이 없는

현실과 광고의 괴리

남성들을 대상으로 하는 잡지들은 탄탄한 근육이 있는 복부와 멋진 기구들을 모두 한 달 내에 가질 수 있다는 식으로 행복을 약속한다. 여성들을 대상으로 하는 잡지들은 피하지방이 없는 몸과 멋진 의류를 모두 한 달 내에 가질 수 있다는 식으로 행복을 약속한다. 우리에게 쏟아지는 그 이미지들은 똑똑해 보이고, 똑같이 멋진 친구들로 둘러싸여 있으며, 이국적인 음식을 먹고 있는, 즉 모든 것을 다 가진 자신만만하고 섹시한 사람들의 모습이다. 그런데 당연히 이러한 이미지들은 동경의 대상이 되는 것들이다. 만약 그것들이 현실을 반영한다면, 그것들은 어떤 매력도 가지지 않을 것이다. 이미 멋진 몸과 원하는 모든 소비재를 가지고 있다면, 누가 이러한 잡지들을 구입하겠는가? 실제 사람들의 삶은 우리 앞에 세워진 이러한 이상들에 미치지 못하고 있는 것이 분명하다. 현실과 우리가 동경하는 것 사이의 이러한 격차는 우리가 더 행복을 느끼도록 도울 수 없는데, 그것이 우리 삶과 관련해서 완벽하지 않은 것, 즉 우리가 가지고 있는 것과 대조적으로 우리가 가지고 있지 않은 것을 강조해 줄 뿐이기 때문이다. 이런 이유로 심리학자 Oliver James는 우리가 광고의 지배력과 정도를 엄격하게 제한해야 할 필요가 있다고 진심을 다해 제안했다. 이러한 이미지들은 정말로 우리의 정신 건강을 해치고 있다.

Type 2

The French philosopher Rene Descartes (in *Geometric*, published in 1637) was the first person to introduce the letters z, y and x as symbols for unknown quantities, to match the a, b and c symbols used for known quantities. By rights, z should have become the dominant unknown variable, to balance the dominant known letter — a. However, when the printer was typesetting the book, he found that he was running out of the letters at the end of the alphabet — y and z are common in written French — so he had many more x stamps available than the other two. After studying the text for a while, the printer asked Descartes if it actually mattered which of the unknown quantity letters was used in any given equation. Descartes replied that it made no difference whatsoever, so long as a substitution remained consistent in any given equation. The printer therefore routinely swapped x for y and z throughout the book. The habit caught on, and x became the standard unknown variable.

* unknown quantity 미지수[량]

미지수 기호 x의 유래

프랑스 철학자 Ren'e Descartes가 (1637년 출판된 「G'eom'etric」에서) 기지수에 사용되는 a, b, c 기호와 맞추기 위해 미지수를 나타내는 기호로 문자 z, y, x를 처음으로 도입한 사람이었다. 본래, 가장 많이 쓰이는 기지수 문자인 a와 균형을 이루게 하기 위해 z가 가장 많이 쓰이는 미지수 변수가 됐어야만 했다. 그러나 인쇄업자가 그 책을 조판하던 중, 그는 알파벳 끝자리의 문자들이 바닥나고 있고 - y와 z 는 프랑스 문어에서 흔히 쓰인다. - 그래서 그에게 나머지 두 개보다 이용 가능한 x 각인(활자)들이 훨씬 더 많이 있다는 것을 알게 되었다. 본문을 한동안 검토한 후, 인쇄업자는 Descartes에게 어떤 주어진 방정식에서 그 미지수 문자들 중 어느 것이 사용되는지가 실제로 문제가 되는지 물었다. Descartes는 주어진 어떤 방정식에서도 대체어가 일관되게 유지되기만 한다면 전혀 문제가 없다고 답변했다. 그래서 인쇄업자는 그 책 전체에 걸쳐 기계적으로 y와 z를 x와 바꾸었다. 그 습관은 인기를 끌었고 그래서 x가 일반적인 미지수 변수가 되었다.

Type 3

If you are a knowledge worker making and selling some kind of idea-based product — financial services, music or software — the bigger the market is, the more people there are out there to whom you can sell your product. If you come up with the next Windows, you can potentially sell one to everyone in the world. So idea-based workers do well in a globalized world. But if you are selling manual labor, the value of what you have to sell does not necessarily increase when the market expands, and it may decrease. There are only so many factories that will buy your manual labor, and there are many more people selling it. The service of a factory worker or a babysitter can be bought by only one factory or one family at a time.

⬇

As the market expands, idea-based workers can be prosperous, but physical laborers still work for a(n) limited number of customers or employers.

아이디어에 기초한 일과 육체 노동의 차이

당신이 금융 서비스나 음악 또는 소프트웨어처럼 아이디어에 기초한 모종의 상품을 만들고 파는 지식 노동자라면, 시장이 크면 클수록 거기에는 당신이 상품을 팔 사람들이 더욱 더 많이 있게 된다. 당신이 차세대 윈도우즈를 고안해 내면 당신은 아마도 세계의 모든 사람에게 그것을 팔 수 있을지도 모른다. 그러므로 아이디어에 기초한 일을 하는 사람들은 세계화된 세상 속에서 잘나간다. 그러나 당신이 육체 노동을 팔고 있다면, 당신이 팔아야 하는 것의 가치는 시장이 커질 때 반드시 증가하는 것은 아니며, 줄어들 수도 있다. 당신의 육체 노동을 살 공장은 한정되어 있고, 그것을 파는 사람이 훨씬 더 많이 있다. 공장 노동자나 아이를 돌보는 사람의 서비스는 한 번에 단지 하나의 공장이나 하나의 가정에 의해 구매될 수 있다.

→ 시장이 커질수록 아이디어에 기초한 일을 하는 사람들은 번창할 수 있지만, 육체 노동을 하는 사람들은 여전히 제한된 수의 고객이나 고용주를 위해 일한다.

Type 4

The bourgeoisification of the movies involved considerably more than merely upgrading motion picture content from strongmen flexing their muscles to Shakespeare. In adapting more complex story material to the screen, filmmakers were forced to upgrade their own abilities as storytellers. While early American cinema had been exhibitionist in nature, content with showing attractions, subsequent (post-1908) American cinema became more and more intent on the perfection of narrative skills. Middle-class audiences who had grown up with the highly involved plots and fascinating characters of authors such as Dickens began to demand more sophisticated film narratives than had their predecessors. Film directors like D. W. Griffith, who carefully crafted narrative personae for themselves, provided these new audiences with the kinds of narratives with which they were familiar in the theater or in literature.

*bourgeoisification 중산계급화, 부르주아화 *persona 등장인물 (*pl.* personae)

20세기 초 미국 영화의 변화상

영화의 중산계급화(중산층의 취향에 맞도록 영화를 변화시키려는 시도)는 힘이 센 장사들이 그들의 힘을 과시하는 것으로부터 Shakespeare로 영화의 내용을 단순히 격상시키는 것 이상의 훨씬 더 많은 것을 포함했다. 더 복잡한 이야깃감을 영화에 맞게 조정할 때, 영화제작자들은 이야기꾼으로서의 그들 자신의 능력을 격상시켜야만 했다. 초기 미국 영화가 볼거리들을 전시하는 것에 만족했던, 사실상 자기 과시적이었던 반면, 그 이후(1908년 이후)의 미국 영화는 이야기를 묘사하는 기술을 완벽하게 하는 것에 점점 더 몰두하게 되었다. Dickens와 같은 작가들의 매우 복잡한 줄거리와 매혹적인 등장인물들을 읽으며 자랐던 중산층 관객들은 그들의 선임자들(이전의 관객들)보다 더 수준 높은 영화적 이야기를 요구하기 시작했다. 자신들을 대신하여 이야기를 전달하는 등장인물을 세심하게 공들여 만들었던 D. W. Griffith와 같은 영화 감독들은 이러한 새로운 관객들에게 그들이 연극이나 문학 작품에서 익히 알고 있던 종류의 이야기를 제공했다.

Type 5

Perceptual load theory has been tested in numerous studies. In a laboratory experiment, participants were asked to view a drawing of a cross on a computer screen. The two arms of the cross were different colors, and one arm was subtly shorter than the other. In the low perceptual load condition, participants had to name the color of the arm. In the high perceptual load condition, participants had to say which arm was longer, a more difficult task. The researchers then introduced an irrelevant stimulus (a square) and looked at which group was more likely to see it. Those who were less busy — that is, the people in the low perceptual load condition — were more likely to see the square than those in the high perceptual load condition. Perceptual load theory might explain why it is easier to ignore the TV when you are lost in an engrossing novel than when you are reading a boring chapter in a textbook. It might also explain why we might miss certain things when our mind is too busy.

* perceptual load theory 지각적 부하 이론

⬇

Perceptual load theory states that observers are less likely to notice potential distractors when a primary task consumes most of their attentional capacity.

지각적 부하 이론(perceptual load theory)

지각적 부하 이론(지각적 부하에 따라 주의의 할당 방식이 달라진다고 보는 이론)은 매우 많은 연구에서 시험되어왔다. 한 실험실 실험에서, 참가자들은 컴퓨터 화면상에서 십자가 그림을 살펴보도록 요구받았다. 십자가의 두 가지는 색깔이 달랐고, 한 가지가 나머지 가지보다 아주 약간 짧았다. 지각적인 처리의 부하가 낮은 조건의 참가자들은 가지의 색깔을 말해야 했다. 지각적인 처리의 부하가 높은 조건의 참가자들은 어느 쪽 가지가 더 긴지를 말해야 했는데, 이것은 좀 더 어려운 과제였다. 그러고 나서, 연구자들은 관련이 없는 자극(정사각형)을 집어넣고 어떤 집단이 그것을 더 잘 볼 것인지를 살펴보았다. 덜 몰두했던 사람들, 즉 지각적인 처리의 부하가 낮은 조건의 사람들이 지각적인 처리의 부하가 높은 조건의 사람들보다 정사각형을 볼 가능성이 더 많았다. 지각적 부하 이론은 왜 교과서의 지루한 장(章)을 읽고 있을 때보다 마음을 사로잡는 소설에 빠져 있을 때 TV를 무시하는 것이 더 쉬운지를 설명할 수 있을 것이다. 그것은 또한 왜 우리의 정신이 너무 몰두할 때 우리가 어떤 것들을 알아채지 못할 수도 있는지를 설명할 수도 있을 것이다.

→ 지각적 부하 이론에 따르면 관찰자들은 주된 과제가 그들의 주의를 집중하는 능력의 대부분을 써버릴 때 방해 자극이 될 수 있는 것들을 알아차릴 가능성이 더 낮다고 한다.

Type 6

The most famous quiz show scandal revolved around NBC's popular *Twenty-One* in 1957. Instructed by the network, who wanted to increase ratings by building in drama, long-time but unpopular champion Herbert Stempel had to purposely forget an answer so that the intellectual and good looking Charles Van Doren could take his quiz show crown. The network submitted to sponsorship and audience pressure to ensure that the ex-G.I. Stempel would be replaced by the privileged PhD student Van Doren in a tense quiz face-off — as Van Doren's face and demeanour was deemed more appropriate. When the scandal finally hit the newsstands, it showed that American values and ideals were not under threat from communism but rather from the overt consumerism that drove television and its sponsors to lie. These sorts of scandals during the Cold War provoked a fear that the nation that thought of itself as goodness incarnate had gone astray.

*ex-G.I. 전직 (미국) 군인 *incarnate (명사 뒤에 쓰여) ~의 화신(化身)의

퀴즈 프로그램 부정 사건

1957년, 가장 유명했던 퀴즈 프로그램 부정행위가 NBC 방송사의 인기 프로 "Twenty-One"을 중심으로 전개되었다. 극적인 상황을 집어넣음으로써 시청률을 올리기를 원했던 방송사의 지시를 받아, 오랜 우승자였으나 인기가 없었던 Herbert Stempel은 이지적이고 잘 생긴 Charles Van Doren이 그의 퀴즈 프로그램 챔피언 타이틀을 차지할 수 있도록 일부러 답을 잊어야만 했다. 그 방송사는 Van Doren의 얼굴과 태도가 더 적합하다고 여겨졌기 때문에 긴장된 퀴즈대결에서 예전에 군인이었던 Stempel이 특권 계층에 속하는 박사과정 학생인 Van Doren으로 반드시 교체되게 하라는 재정적 후원과 시청자의 압력에 굴복했다. 결국 그 부정행위가 보도되었을 때, 그것은 미국의 가치와 이상이 공산주의로부터의 위협에 처해 있는 것이 아니라 오히려 텔레비전과 그것의 광고주들을 거짓말을 하도록 몰아가는 노골적인 소비자중심주의로부터의 위협에 처해 있다는 것을 보여주었다. 냉전 시기 동안의 이러한 류의 부정행위들은 스스로를 선의 화신이라고 생각한 나라가 잘못된 길로 빠져 들어가 버렸다는 두려움을 불러일으켰다.

Type 7

When fog rolls in on a highway, the result is often a huge, multicar chain-reaction crash. An incident that occurred in 1998 near Padua, Italy, involving more than 250 cars, is an extreme example of a rather common condition. These sorts of events must be due to poor visibility, no? Obviously, it is harder to see in a fog. But the real problem may be that it is even more difficult to see than we think it is. The reason is that our perception of speed is affected by contrast. The psychologist Stuart Anstis has a clever demonstration of this.

He shows that when a pair of boxes — one colored light, the other dark — are moved across a background of black-and-white stripes, the dark box seems to move faster when it crosses the white sections, while the light-colored box appears to go faster as it crosses the black sections. The higher the contrast, the faster the apparent motion, so even though the two boxes are moving at the exact same speed, they look as if they are taking alternating steps as they move across the stripes.

In fog, the contrast of cars, not to mention the surrounding landscape, is reduced. Everything around us appears to be moving more slowly than it is, and we seem to be moving more slowly through the landscape. The idea that we are not aware of this discrepancy is suggested in studies showing that while drivers tend to slightly reduce their speed in foggy conditions, they do not do so by enough to ensure a safe margin. Ironically, drivers may feel more comfortable staying closer to the vehicle ahead of them — so that they do not "lose" them in the fog — but given the perceptual confusion, this is exactly the wrong move.

Similar things happen in the whiteout conditions of snow, in which it is not uncommon for drivers to crash into the back of orange-colored snowplow trucks with flashing lights. The culprit is not a slippery roadway but the contrast which is too high. Drivers may see the back of the truck "in time," but as they think it is going faster than it actually is they may not brake accordingly.

대조가 속도 인식에 미치는 영향

안개가 고속도로 상에 밀려오면, 그 결과는 흔히 다수의 차량들의 엄청난 연쇄 충돌이다. 1998년 이탈리아 Padua 부근에서 발생했던 250대 이상의 차량이 관련된 사고는 상당히 흔한 상황의 극단적인 예이다. 이러한 종류의 사건들은 틀림없이 앞이 잘 보이지 않는 것에 기인할 것이다, 아닌가? 분명, 안개 속에서 보는 것은 더 어렵다. 그러나 진짜 문제는 아마도 우리가 그렇다고 생각하는 것보다 보는 것이 훨씬 더 어렵기 때문일 것이다. 그 이유는 속도에 대한 우리의 지각이 대조에 의해 영향을 받기 때문이다. 심리학자 Stuart Anstis는 이 사실을 재치 있게 입증한다.

그가 보여주는 바에 따르면, 하나는 밝은 색상이고 다른 하나는 어두운 색상인 한 쌍의 상자가 흑백의 줄들로 이루어진 배경을 가로질러 이동될 때, 어두운 색상의 상자는 흰색 부분들을 지나갈 때 더 빨리 이동하는 것처럼 보이고, 반면에 밝은 색상의 상자는 검은색 부분들을 지나갈 때 더 빠르게 가는 것처럼 보인다. 대조가 더 뚜렷할수록 외관상의 속도가 더 빨라지므로, 비록 두 상자가 정확하게 같은 속도로 움직이고 있음에도 불구하고 그것들이 줄들을 가로질러 이동할 때 마치 그것들은 번갈아 나타나는 움직임을 취하고 있는(천천히 가는 것과 빨리 가는 것을 번갈아 하는) 것처럼 보인다.

안개 속에서는, 주위의 풍경은 물론이고, 차량들의 대조가 감소한다. 우리 주변의 모든 것들은 실제보다 더 천천히 움직이고 있는 것처럼 보이고 우리는 더 천천히 풍경을 지나가고 있는 것처럼 보인다. 우리가 이러한 차이를 인식하지 못한다는 생각은 운전자들이 안개가 낀 상황에서 그들의 속도를 약간 줄이는 경향이 있지만, 그들은 안전이 보장되는 여유를 확보할 정도로 충분히 그렇게 하지는 않는다는 것을 입증하는 연구들에서 제시되고 있다. 역설적이게도, 운전자들은 안개 속에서 그들 앞에 있는 차량들을" 놓치지"않기 위해서 그것들과 더 가깝게 있을 때 더 편하게 느낄지도 모르지만 지각상의 혼동을 고려하면, 이것은 완전히 잘못된 행동이다.

비슷한 일들이 눈이 내려 화이트아웃(백시) 현상이 나타나는 상황들에서도 일어나는데, 그 경우 운전자들이 섬광등이 달린 주황 색상의 제설 트럭들의 후면에 충돌하는 것은 보기 드문 일이 아니다. 원인은 미끄러운 도로가 아니라 대비가 지나치게 강해서이다. 운전자들은 '제 때에' 그 트럭의 후면을 볼지 모르지만 그것이 실제보다 빠르게 가고 있다고 생각하기 때문에 그들은 아마도 적절하게 브레이크를 밟지 않을 것이다.

PartIII 15강

Type 1

Medieval Europe had long relied on wood as its primary energy source. The dense forest cover across Western and Northern Europe provided a seemingly inexhaustible source of fuel. By the 14th century, however, wood was becoming increasingly scarce. New agricultural advances, including new drainage technologies, the cross plow, and the introduction of three-field rotation, dramatically increased food production. Food surpluses led to an increase in the human population, which, in turn, put more pressure on farmers to overexploit existing farmland for cultivation. By the 14th century, Europe was facing an entropy problem not dissimilar to the one that faced Rome in the second, third, and fourth centuries. A growing population was using up its energy resources faster than nature could replenish them. Widespread deforestation and eroded soil created an energy crisis.

*entropy 엔트로피(체제(體制)에서 나타나는 구조의 결함 또는 무질서의 정도)

자연 에너지원의 고갈 위험

중세 유럽은 오랫동안 주 에너지원으로서 나무에 의존했었다. 서부와 북부 유럽을 가로질러 덮고 있는 조밀한 숲은 고갈되지 않을 것처럼 보이는 연료 자원을 제공했다. 하지만, 14세기 무렵에는 나무가 점점 부족해져갔다. 새로운 배수 기술, 혼합 경작, 삼포식 돌려짓기의 도입을 포함하여 새로운 농업 기술의 발전은 식량 생산을 급속히 증가시켰다. 잉여 식량은 인구의 증가를 야기했고, 그것은 결국 경작을 위해 기존의 경작지를 과도하게 개발하도록 농부들에게 더 많은 압력을 가했다. 14세기 무렵, 유럽은 2세기와 3세기, 그리고 4세기에 로마에 닥쳤던 것과 다르지 않은 엔트로피 문제에 직면하고 있었다. 증가하는 인구는 자연이 에너지원들을 새로 보충할 수 있는 것보다 더 빠르게 그것들을 다 소비하고 있었다. 만연된 산림 벌채와 침식된 토양이 에너지 위기를 일으켰다.

Type 2

The problem of following through on rules or instructions was made all the more evident to me when I first began studying the parent-child interactions of ADHD (attention deficit hyperactivity disorder) children close to 20 years ago. I evaluated the interactions of a group of hyperactive children with their parents and compared these interactions to a group of control children with their parents. Each parent-child pair was required first to play together in a play room with toys just as they might do at home. Then, I gave the parent a list of commands to give the child to obey, such as to pick up the toys and put them back on the shelves. After giving these instructions, I observed their interactions from behind a one-way mirror and recorded how the parents and children interacted. Through the observation, I found that the hyperactive children were less compliant with their parents' instructions than the control children and that this was especially apparent during the work period. For now, suffice it to say that this finding has been confirmed in many other studies done more recently.

과잉행동장애 아이들의 순응 정도

거의 20년 정도 전 내가 과잉행동장애 아이들의 부모-자식 간 상호작용에 대한 연구를 처음 시작했을 때, 규칙들과 지시들을 실행에 옮기는 문제가 나에게 더욱 더 분명해졌다. 나는 과잉행동 아동군과 그들 부모와의 상호작용을 평가하여, 이러한 상호작용을 대조군 아이들과 그들의 부모들의 상호작용과 비교했다. 각각의 부모-자식 짝이 처음에는 그들이 집에서 하게 될 것과 똑같이 놀이방에서 장난감을 가지고 함께 놀도록 요구되었다. 그런 다음, 나는 아이가 따르도록 제시된 명령 목록, 예를 들어 장난감을 주워 선반 위 제자리에 갖다 두는 것과 같은 것을 부모에게 전달했다. 이러한 지시를 한 뒤에, 나는 그들의 상호작용들을 반투명 거울(한쪽 방향에서만 투명하게 보이는 거울) 뒤에서 관찰했고, 부모와 아이들이 어떻게 상호작용했는지를 기록했다. 그러한 관찰을 통해, 나는 과잉행동 아이들이 대조군 아이들보다 부모의 지시를 덜 따른다는 것과 이러한 경향은 과업 수행 기간 동안에 특히 분명하다는 것을 발견했다. 이제, 더 최근에 이루어진 많은 다른 연구들에서 이러한 발견이 사실임이 확인되었다고만 말해두겠다.

Type 3

Organic food production is growing by leaps and bounds now. Many consumers are willing to pay premium prices for organic foods, convinced that they are helping the earth and eating healthier. However, organic farming has some drawbacks. One of the most frequent criticisms is that the crop yields of organic farms are much lower than those of conventional farms. That's because organic fields suffer more from weeds and insects than traditional fields. Another argument often offered by experts is that organic farming can supply food for niche markets of affluent consumers but cannot feed billions of hungry people around the globe. Only judicious use of chemical inputs, not the costly organic methods, could help boost food production significantly in the countries facing hunger.

⬇

Organic agriculture is not as productive as conventional farming and cannot serve as the solution to world starvation, either.

유기농법의 문제점

현재 유기농 식품 생산이 급속도로 증가하고 있다. 많은 소비자들은 그들이 지구에 도움이 되는 일을 하고 있고 보다 건강에 좋은 음식을 먹고 있다고 확신하면서 유기농 식품에 대해 기꺼이 높은 가격을 지불하고 있다. 하지만, 유기 농업은 몇 가지 결점을 안고 있다. 가장 빈번한 비판 중 하나는 유기 농가들의 작물 수확량이 전통적인 농가보다 훨씬 낮다는 것이다. 그것은 유기농 경작지가 전통적인 경작지보다 잡초와 벌레들로부터 더 많은 피해를 입기 때문이다. 전문가들이 흔히 제시하는 또 다른 주장은 유기농업이 틈새시장의 돈 많은 소비자들에게 먹을거리를 제공해줄 수는 있지만, 전 세계 수십 억의 굶주리는 사람들을 먹여 살릴 수는 없다는 것이다. 비용이 많이 드는 유기농법이 아닌 화학적 투입물의 현명한 사용만이 기아에 처한 나라들에서 식량 생산을 크게 증대시키는 것을 도울 수 있다.

→ 유기 농업은 전통적인 농업만큼 생산력이 있지 않고 세계적인 기아에 대한 해결책의 역할을 할 수도 없다.

Type 4

Frequently, a salesperson represents a broad line of complementary products. At times, related products or services enhance the customer's satisfaction with the item already chosen and the complete package better meets the customer's needs. This is analogous to the experience many have after buying a new suit, when the salesperson suggests a new tie or shirt to go with the suit. A related item that adds to the purchased product's versatility is especially good for suggestion selling. For the company just buying a new Xerox machine, an automatic sorting option might be appropriate. For an individual just purchasing a new, quality camera, an additional lens could make better use of the camera. A service contract might be an important option for a customer to reduce the worry and cost of downtime.

관련 상품이 제품 판매에 미치는 영향

판매원은 흔히 다양한 보완재들을 보여준다. 때로는 관련 제품이나 서비스가 이미 선택된 제품에 대한 소비자의 만족을 높이고, 필요한 모든 것이 갖춰진 상품은 소비자의 욕구에 더 잘 부합한다. 이것은 많은 사람들이 새로 정장을 구입하고 난 후에, 판매원이 그 정장에 어울리는 새 넥타이나 셔츠를 제안할 때 하게 되는 경험과 유사하다. 구매한 제품의 다용성을 더해주는 관련 상품은 제안 판매에 특히 좋다. 새로운 복사기만을 구입하는 회사에는, 아마 자동 분류 옵션이 적합할 것이다. 새로운 양질의 카메라만을 구입하는 사람에게는, 추가 렌즈가 카메라를 더 유용하게 사용할 수 있게 해줄 것이다. 서비스 약정은 소비자가 (구입한) 제품이 작동하지 않는 것에 대한 걱정과 비용을 줄이는 데 있어 중요한 옵션이 될 것이다.

Type 5

A culture's core beliefs, values, and orientations shape cultural institutions, practices, and customs. For example, in the United States, the value of individualism is translated into a legal system that focuses on the rights of the individual. Individuals have the right to sue when others infringe on personal freedoms. And the court system in the United States makes this option relatively accessible to its citizens. In contrast, in East Asia, people and court systems tend to prefer less litigious processes, such as negotiation and the use of a middleman to resolve conflicts. When a Civil Liberties Bureau was established in Japan by the American occupation forces and the Japanese Ministry of Justice after World War II, it was intended to promote individual claims against the government. Instead, it tended to be used to settle family and neighborhood disputes, promoting traditional Japanese values of maintaining social bonds rather than American values of protection of the individual.

* litigious 소송하기 좋아하는 infringe 침해하다

한 문화의 핵심 가치가 미치는 영향

한 문화의 핵심이 되는 믿음, 가치, 그리고 방향은 그 문화와 관련된 관습들과 관행들, 그리고 풍습들을 형성한다. 예를 들어, 미국에서는 개인의 권리에 치중하는 법률 제도가 개인주의 가치의 결과로 나타났다. 사람들은 다른 사람들이 개인의 자유를 침해할 때 소송을 제기할 권리가 있다. 그리고 미국의 사법 제도는 이러한 선택권에 시민들이 비교적 접근하기 쉽게 만들어준다. 이와는 대조적으로, 동아시아의 사람들과 사법 제도들은 갈등을 해결하기 위해 협상과 중재자 활용과 같이 (법적인) 소송을 덜 하는 절차들을 더 좋아하는 경향이 있다. 제2차 세계대전 이후, 미국의 점령군과 일본 법무부에 의해 일본에 인권옹호국이 설립되었을 때, 그것은 정부를 상대로 개인의 권리를 증진시키기 위한 것이었다. 그 대신에, 그것은 개인 보호에 대한 미국의 가치보다 사회적 유대를 지키는 전통적인 일본의 가치를 증진시키면서, 가족과 이웃의 분쟁을 해결하기 위해 활용되는 경향이 있었다.

Type 6

For most human beings, the most important things in life are subjective rewards such as a sense of security, family feeling, and the subtle pleasure of knowing you've done your best. Satisfying and enriching those feelings are the ultimate "wins." Psychologists are always "discovering" this about people in sales. You've probably seen the attitude surveys that these social scientists periodically give to members of our profession. In every one we've seen, the researchers reach the same conclusion that what really turns good sales people on is not their six-figure commissions but job satisfaction, recognition, and challenges. The popular belief that the top sales people are in it just for the money always turns out to be a misconception. In every assessment of "sales motivators" we've seen, sales representatives put money far down on their lists, behind a host of less tangible, less concrete rewards.

판매원들에게 중요한 판매 동기

대부분의 인간에게 있어서, 삶에서 가장 중요한 것들은 안도감, 가정적 느낌, 그리고 자신이 최선을 다했다는 것을 알게 되는 미묘한 만족과 같은 주관적인 보상들이다. 그러한 감정들을 만족시키고 풍요롭게 하는 것이 궁극적인"승리"이다. 심리학자들은 판매원들에 대하여 이러한 사실을 항상"발견하고"있다. 당신은 아마 이러한 사회과학자들이 주기적으로 우리와 같은 직종에서 일하는 사람들에게 제공하는 태도 조사를 봐왔을 것이다. 우리가 본 모든 것에서, 연구원들은 훌륭한 판매원들의 흥미를 실제로 끄는 것이 여섯 자리(10만 이상 100만달러 미만)의 수수료가 아니라, 직업에 대한 만족, (공로에 대한) 인정, 그리고 도전이라는 동일한 결론에 이른다. 최고의 판매원들이 오직 돈에만 빠져 있다는 대중의 믿음은 항상 오해인 것으로 밝혀진다. 우리가 봐온'판매 동기요인들'의 모든 평가에서, 판매 대리인(외판원)들은 자신들의 목록에서 아래쪽, 즉 실체가 덜하고 덜 구체적인 다수의 보상들 뒤에 돈을 둔다.

Type 7

One early June weekend I had the privilege of speaking at Mile Hi church in Colorado. When my event was completed, I spent some time with Karen Thomas, the events director. During our conversation Karen mentioned that Richard Bach, the author of *Jonathan Livingston Seagull*, had recently visited the church to conduct a weekend workshop. When I mentioned that I was a fan of his work, she handed me the audiotapes recorded during his program. It was such a pleasure to listen to him again.

While riding in my car, I paid attention as Richard spoke about a little exercise that he used to remind himself of his ability to create his own reality. Richard said he would choose an object, any random object, and firmly hold an image of this object in mind. Then, once he was able to see this object clearly, he let it go, affirming that it was now moving toward him. He then waited for the image to appear in some form in his life.

Although this exercise seemed simplistic to me, I decided to give it a try and was quite surprised by the results. I pulled over, closed my eyes, and envisioned a plump, ripe, red tomato. Once I saw the tomato in my mind's eye, I let it go and got back onto the highway to get to my meeting. One hour into my drive, a truck in front of me moved into the right lane and, as I passed it, I noticed a plump, ripe, red tomato painted on its side. I thought, this stuff just might work.

Being a skeptic, I decided to give it another try. This time I envisioned a Rolls-Royce, a car that is not seen frequently in our area. With the image firmly in mind, I quickly let it go. The next morning, while driving home, I saw two Rolls-Royces. What do a tomato and a Rolls-Royce have to do with the power to influence your life? Your thoughts are like magnets. When you focus your emotional and mental energy on a particular thought, you draw the physical manifestation of that thought toward you.

집중의 결과인 물리적 실재

6월 초 어느 주말에 나는 콜로라도 주의 Mile Hi 교회에서 연설할 기회를 갖는 영광을 누렸다. 내가 맡은 일이 마무리되었을 때, 나는 행사 책임자인 Karen Thomas와 잠시 시간을 가졌다. 대화 도중 Karen은 Jonathan Livingston Seagull의 저자인 Richard Bach가 최근에 주말 워크숍을 진행하기 위해 교회를 방문했었다는사실을 언급했다. 내가 그의 작품의 팬이라는 말을 꺼냈을 때, 그녀는 그가 진행한 프로그램 중에 녹음된 오디오 테이프들을 나에게 건네주었다. 그의 음성을 다시 듣게 돼서 정말 기뻤다.

차를 타고 가면서, 나는 Richard가 스스로에게 자기 자신의 현실을 창조해 내는 능력을 상기시키기 위해 사용했던 작은 연습에 관해 말했을 때 주의를 기울였다. Richard는 무작위로 사물을 선택하고, 이 사물의 이미지를 마음속에 확고하게 품곤 한다고 말했다. 그런 다음, 일단 그가 이 사물을 확실히 볼 수 있게 되면, 이제는 그것이 그를 향해서 이동해 오고 있다고 단언하며 그것을 놓아 주었다(그것에 대한 생각을 접어두었다). 그런 다음, 그는 그의 삶에서 그 이미지가 어떠한 형태로 나타나기를 기다렸다.

이러한 연습이 나에게는 지나치게 단순하게 보였지만, 나는 한 번 해보기로 마음먹었고 그 결과에 상당히 놀랐다. 나는 길 한 쪽에 차를 대고 눈을 감고는 토실토실하고 빨갛게 익은 토마토를 마음속에 그려보았다. 일단 내 마음의 눈으로 토마토를 보게 되자, 나는 그것에 대한 생각을 접어두고 회의에 가기 위해 다시 고속도로로 들어섰다. 1시간 쯤 운전했을 때, 내 앞에 있는 트럭이 오른쪽 차선으로 이동했고, 내가 그 차를 지나갈 때, 나는 트럭 측면에 그려진 토실토실하고 빨갛게 익은 토마토를 발견했다. 나는 이렇게 하는 것이 정말 효과가 있을지도 모른다고 생각했다.

나는 의심이 많은 사람이었기 때문에, 그것을 한 번 더 시도해보기로 마음먹었다. 이번에 나는 우리 동네에서 흔히 눈에 띄지 않는 차인 롤스로이스를 마음속에 그려보았다. 그 이미지가 마음속에 확고해져서, 나는 재빨리 그것에 대한 생각을 접었다. 다음 날 아침, 운전해서 집에 오는 중에 나는 롤스로이스 두 대를 보았다. 토마토와 롤스로이스는 당신의 삶에 미치는 영향력과 어떤 관련이 있는가? 당신의 생각은 자석과 같다. 당신이 감정적, 정신적 에너지를 특정한 생각에 집중할 때, 당신은 그 생각의 물리적인 표상을 당신 쪽으로 끌어들인다.

PartIII 16강

Type 1

When you don't know a person's reputation, your first impressions are likely to be affected by the stereotype, or biased perceptions, that you have about certain types of people. If you assume all blacks are lazy, dull, ignorant but musical, you will tend to "see" these attributes even in an energetic, bright, black doctor who can't sing. If your attitude toward Arabs is that they are anti-American, Muslim, warlike fanatics, you may react totally inappropriately to peaceful, law-abiding, American citizens of Arab descent. Any time you react to an individual primarily in terms of that person's membership in some group — or in terms of that person's physical characteristics, race, or religion — you are guilty of stereotyping. That is, you have let the reputation of the group influence your perception of the individual who belongs to that group. Psychologist Mark Snyder points out that, once you form a stereotype of a group, you tend to seek out information that confirms the stereotype.

고정 관념

당신이 한 사람의 평판을 알지 못할 때 당신의 첫인상은 당신이 어떤 유형의 사람들에 대해 갖고 있는 고정관념, 즉 한쪽으로 치우친 인식에 의해 영향을 받을 가능성이 있다. 모든 흑인들이 게으르고 둔하고 무식하지만 음악적이라고 생각하면 당신은 노래를 부르지 못하는 원기왕성하고 똑똑한 흑인 의사한테서조차 이 특질들을"보는"경향이 있을 것이다. 아랍인들에 대한 당신의 태도가 그들이 반미적이고 이슬람교도이고 호전적인 광신자라는 것이라면 당신은 평화적이고 법을 준수하는 아랍계 미국 시민에 대해 완전히 부적절하게 반응할지도 모른다. 주로 어떤 사람이 어떤 단체의 구성원이라는 관점에서, 또는 그 사람의 신체적인 특징, 인종 또는 종교의 관점에서 그 개인에게 반응할 때는 언제든지 당신은 정형화시키는 과실을 범하는 것이다. 다시 말해, 당신은 그 그룹에 대한 평판이 그 그룹에 속하는 개인에 대한 당신의 인식에 영향을 미치게 한 것이다. 심리학자 Mark Snyder는 일단 당신이 어떤 그룹에 대한 고정관념을 형성하면 그 고정관념을 확인하는 정보를 찾는 경향이 있다는 것을 지적한다.

Type 2

The existence of infrared rays became known in 1800 when the English astronomer, Sir William Herschel, measured the colors of the spectrum with a thermometer. He found that the bands of light became warmer as he approached the red band at the end of the spectrum. When he placed the thermometer beyond the visible red streak, into the area where no apparent light existed, the temperature rose higher still. Herschel had found a new kind of light which could not be seen but which could be detected by its temperature. He named it infrared, meaning below the red. Practical use of his discovery came about only in recent years. British doctors found in 1961 that breast cancers were warmer than normal tissues. This led to the first medical infrared camera, which is now widely used to aid cancer diagnosis, indicate the depth of burns, detect hidden bruises in unconscious patients, and pick up early signs of one type of stroke before it occurs.

* streak 줄, 선, 줄무늬

적외선의 발견

적외선의 존재는 영국의 천문학자인 William Herschel 경이 온도계로 스펙트럼의 색깔을 측정했던 1800년에 알려지게 되었다. 그는 스펙트럼의 끝에 있는 붉은 띠에 접근했을 때 빛의 띠들이 더 따뜻해진다는 것을 발견했다. 그가 눈에 보이는 붉은색 줄 너머, 겉으로 보기에 빛이 존재하지 않았던 구역으로 온도계를 놓았을 때 온도가 한층 더 높이 올라갔다. Herschel은 눈으로는 볼 수 없었지만 빛의 온도에 의해서는 감지될 수 있었던 새로운 종류의 빛을 발견했던 것이다. 그는 그것을'붉은색 밑'을 의미하는 infrared라고 이름을 붙였다. 그의 발견의 실용적인 이용은 최근에야 생겼다. 유방암이 정상 조직보다 더 따뜻하다는 것을 영국의 의사들이 1961년에 발견했다. 이것은 최초의 의학용 적외선 카메라로 이어졌고, 그것은 이제 암 진단을 돕고, 화상의 깊이를 보여주고, 의식을 잃은 환자들한테서 숨겨진 멍을 발견하고, 그리고 한 유형의 뇌졸중이 발생하기 전에 그것의 초기 증세를 발견하기 위해 널리 사용된다.

Type 3

Experiments on food deprivation in which subjects were starved have repeatedly demonstrated that, as starvation levels were reached, subjects found it difficult to keep their minds off the topic of food. An experiment was performed by Levine and Murphy in which there were two groups of observers shown the same picture. One group was hungry and the other group was not. Those people in the group that were hungry often saw food in the ambiguous picture whereas the non-hungry group tended not to see food in the picture. Osgood describes such an experience as follows: “An office that I pass each day is numbered 400D; inevitably, when the hour is near mealtime, I perceive this as FOOD. The car I used to drive had the label SILVER STREAK on its dashboard; inevitably when the hour was near mealtime, I would read this as SILVER STEAK (fried piece of mutton).”

⬇

The momentary hunger of people has a strong influence on their perception.

배고픔이 인식에 미치는 영향

실험 대상자에게 밥을 굶겼던 음식 박탈에 관한 실험들은 기아 수준에 도달했을 때 실험 대상자들이 음식이라는 주제에서 생각을 돌리기가 어렵다는 것을 되풀이해서 증명했다. 똑같은 그림을 보여준 두 그룹의 관찰자가 있었던 한 실험이 Levine과 Murphy에 의해 행해졌다. 한 그룹은 배가 고팠고 다른 그룹은 배가 고프지 않았다. 배가 고프지 않았던 그룹은 애매한 그림에서 음식을 보지 않는 경향이 있었던 반면에, 배가 고픈 그룹의 사람들은 종종 애매한 그림에서 음식을 보았다. Osgood은 그런 경험을 다음과 같이 묘사한다."내가 매일 지나가는 사무실에 400D라고 번호가 매겨져 있는데 시간이 식사 시간에 가까울 때 나는 불가피하게 이것을 FOOD로 인식한다. 내가 몰고 다녔던 자동차의 계기판에 SILVER STREAK란 라벨이 있었는데 시간이 식사 시간에 가까울 때 불가피하게 나는 이것을 SILVER STEAK(양고기 튀김 조각)로 읽곤 했다."

→ 사람들의 순간적인 배고픔이 그들의 인식에 강한 영향을 미친다.

Type 4

Most people might think that diamonds must have some kind of complex atomic arrangement, otherwise they could never catch the light and sparkle as they do after being cut. Yet the magnificence of the diamond lies in its very simplicity. All that brilliance which reflects light and color so dazzlingly is a product of very simple, basic carbon chains. Yet most people will equate carbon with dirty fuel emissions or something found in coal. The reality is that diamonds only have such value because of their rarity. If they were as common as garden stones and could be dug up from any old backyard, even the best of them would no longer be priceless, but valueless. But the best thing in all of this is what a diamond can teach us: that simplicity is beautiful. From simple carbon chains something so wondrous can come into being. There is a great lesson in this for all of us — that when we are uncomplicated, we are then at our most brilliant.

다이아몬드에서 얻는 교훈

대부분의 사람들은 다이아몬드가 어떤 종류의 복잡한 원자 배열을 갖고 있음에 틀림없으며, 그렇지 않으면 다이아몬드가 깎여진 다음에 그러는 것처럼 결코 빛을 잡아서 반짝이지 못할 것이라고 생각할지도 모른다. 그러나 다이아몬드의 화려함은 바로 그것의 단순성에 있다. 빛과 색을 그렇게 눈부시게 반사하는 그 모든 광택은 아주 단순하고 기본적인 탄소 사슬의 산물이다. 그러나 대부분의 사람들은 탄소를 더러운 연료 배출 가스나 석탄에서 발견되는 것과 동일한 것으로 생각할 것이다. 사실은 다이아몬드가 그 희귀성 때문에 대단한 가치를 갖고 있을 뿐이다. 다이아몬드가 정원석처럼 흔하고 어떤 오래된 뒷마당에서나 파낼 수 있다면 심지어 최고의 다이아몬드조차 더 이상 대단히 귀중하지 않고 가치가 없을 것이다. 그러나 이 모든 것 중에서 가장 좋은 것은 다이아몬드가 우리에게 가르쳐 줄 수 있는 것인데, 그것은 바로 단순함이 아름답다는 것이다. 단순한 탄소 사슬로부터 그렇게 놀랄 만한 것이 생길 수 있다. 이것에는 우리 모두에게 주는 위대한 교훈이 하나 있는데, 그것은 우리가 복잡하지 않을 때 우리가 최고로 광채를 발한다는 것이다.

Type 5

Today, small struggling universities are spending more money on football scholarships to attract talented, sought-after football players. These players build a winning football team and, therefore, the university they belong to can obtain a good image. The university's football games may be on television, and the team may be asked to play in a bowl game. With this publicity, fans and alumni are eager to attend the games, thus boosting ticket sales. Rich alumni, who are proud of their school, give endowments and grants. And for state unversities, members of Congress and representatives at the State Capitol are pleased with the publicity the school, and thus the state, receives. As a result, the state's coffers are a little more open and the money flows, enabling the university to pay its faculty, build new buildings, and maintain the quality of its teaching.

* coffer 금고, 국고, 재원

⬇

Giving football scholarships can be a good investment on the part of the university because it increases the university's overall reputation.

체육 장학금의 효과

오늘날 규모가 작고 열심히 노력하고 있는 대학들은 재능있고 인기 있는 미식축구 선수들을 끌어들이기 위해 미식축구 장학금에 더 많은 돈을 쓰고 있다. 이러한 선수들은 이기는 미식축구팀을 구축하며, 그 결과 그들이 속한 대학은 좋은 이미지를 얻을 수 있게 된다. 그 대학의 미식축구 경기가 텔레비전으로 중계될 수 있고 그 팀은 대학 미식축구 선발 경기에 출전해 달라는 요청을 받을 수도 있다. 이러한 유명세와 더불어 팬들과 동문들은 그 팀의 경기를 열렬하게 관람하고자 하며, 그리하여 티켓 판매가 급증하게 된다. 자신들의 학교에 자부심을 느끼는 부유한 동문들은 기부금과 장려금을 제공한다. 그리고 주립 대학교의 경우에는 국회의원들과 주 의회 의원들이 그 학교가 받아서, 그리하여 그 주도 받게 되는 유명세에 대해 즐거워한다. 그 결과 그 주의 금고가 좀 더 많이 열려서 자금이 유입되어 그 대학이 교수진에게 봉급을 주고 새로운 건물을 짓고 양질의 교육을 유지하는 것을 가능하게 한다.

→ 미식축구 장학금을 제공하는 것은 대학의 입장에서는 좋은 투자가 될 수 있는데, 그 이유는 그것이 그 대학의 전반적인 평판을 높이기 때문이다

Type 6

Evaluation introduces distortions and inaccuracies into the person perception process. People tend to form consistent characterizations of others, even when they have only a few pieces of information. Since evaluation is the most important dimension in person perception, it is not surprising that we tend to categorize people as good or bad, not as both. We may then go on to perceive other traits as consistent with this basic evaluation. If a person is likable, we assume that he or she is also attractive, intelligent, and generous. If he or she is bad, he or she is assumed to be sneaky, ugly, and inept. Another person is not generally seen as both honest and dishonest, warm and frightening, considerate and inconsiderate. Even when there is contradictory information about someone he or she will usually be perceived as consistently good or bad, likable or dislikable. The perceiver distorts or rearranges the information to minimize or eliminate the inconsistency. This may also happen when people perceive objects, but it is particularly strong in person perception.

대인 지각

평가는 왜곡과 부정확을 대인 지각 과정에 넣는다. 단지 몇 개의 정보만 갖고 있을 때조차 사람들은 다른 사람들의 일관된 특징을 만드는 경향이 있다. 평가는 대인 지각에서 가장 중요한 일면이기 때문에 우리가 사람들을 좋으면서 나쁘기도 한 것이 아니라, 좋거나 나쁜 것으로 분류하는 경향이 있다는 것은 놀라운 일이 아니다. 우리는 그런 다음 계속해서 다른 특질들을 이 기본적인 평가와 일치하는 것으로 인식할지도 모른다. 한 사람이 마음에 들면 우리는 그 사람이 또한 매력적이고 지적이고 관대하다고 가정한다. 그 사람이 나쁘면 그 사람이 비열하고, 못생기고 무능하다고 가정된다. 또 다른 사람은 일반적으로 동시에 정직하고 부정직하거나, 다정하고 무섭거나, 사려 깊고 사려 깊지 않다고 여기지 않는다. 어떤 사람에 대한 모순되는 정보가 있을 때조차 그 사람은 보통 일관되게 좋거나 나쁘게, 마음에 들거나 마음에 들지 않는 것으로 인식될 것이다. 인식을 하는 사람은 비일관성을 최소화시키거나 제거하기 위해 그 정보를 왜곡시키거나 재배열한다. 이것은 사람들이 물체를 인식할 때에도 일어나지만 특히 대인 지각에서 강하다.

Type 7

Chris Hartley is in the fishing business. The clear waters of the Bahamas teem with many varieties of fish, and charter boats abound that will take visitors on fishing trips out of Nassau. However, Chris doesn't fish from his boat, and neither does he allow others to fish from it. He procured a boat and some equipment, which allowed him to establish "Hartley's Underwater Wonderland," a business that takes tourists on boat excursions to a nearby coral reef.

Halfway through the tour, on perfect cue, a big black and white striped fish swims up to Chris, who pets "Harry, the Grouper" as he would a cat or dog. Harry then swims to each of the underwater guests, allows himself to be touched by them, and poses for photographs that Chris later sells to the tourists. One year Chris dressed Harry up with a Santa Claus hat, snapped his picture, and made a unique Christmas card souvenir.

If you're wondering why Harry performs so well for Chris, it's because of Chris's practice of giving and receiving — one of the laws of life that he lives by. When Chris began his business, he realized that a tame fish around the coral reef could offer a great attraction for tourists, but most fish were afraid of people, and a basic instinct for survival caused them to stay away.

Chris realized he would have to give the fish an assurance that they wouldn't be killed and that he was approaching them as a friend. Chris began to bring food to the fish — food for them to eat, not bait on the end of a hooked line. Although Chris had no guarantee the fish would respond, they did by flocking around the coral reef every time his boat appeared. Given freely of Chris's loving attention and food, the fish responded with their friendship, and Chris has benefited tremendously by sharing that friendship with his customers.

*teem 풍부하다, 많이 있다 *procure 마련하다 *grouper 농어과의 식용어

Chris Hartley의 독특한 직업

Chris Hartley는 어업에 종사하고 있다. 바하마의 맑은 바다에는 많은 종의 물고기가 풍부하게 있고 낚시 여행을 하는 방문객들을 Nassau 밖으로 데리고 나갈 전세 배들이 많이 있다. 그러나 Chris는 그의 배에서 낚시를 하지 않고 또 그는 다른 사람들이 그의 배에서 낚시질 하는 것을 허락하지도 않는다. 그는 배 한 척과 약간의 장비를 마련했고 그것으로 그는 선박 유람으로 관광객들을 근처에 있는 산호초로 데리고 가는 사업인"Hartley의 수중 원더랜드"를 설립할 수 있었다.

관광을 하는 도중에 마침 때맞추어 검고 하얀 줄무늬가 있는 큰 물고기가 Chris에게로 헤엄쳐 올라오고 Chris는 고양이나 개를 어루만지듯이"농어 Harry"를 어루만진다. 그런 다음 Harry는 수중의 손님들 각자에게 헤엄쳐 가서 그 사람들이 만지도록 허용하고 Chris가 나중에 관광객들에게 파는 사진을 위해 포즈를 취한다. 어느 해에 Chris는 Harry에게 산타클로스 모자를 씌어주고 그의 스냅 사진을 찍고 독특한 크리스마스카드 기념품을 만들었다.

왜 Harry가 Chris를 위해 그렇게 잘 공연을 하는지 궁금하다면 그것은 Chris가 따르는 삶의 법칙 중 하나인 주고받기를 Chris가 실천하기 때문이다. 사업을 시작했을 때 Chris는 산호초 주변의 길들여진 물고기가 관광객들에게 대단한 인기거리를 제공해 줄 수 있다는 것을 깨달았지만 대부분의 물고기는 사람을 두려워했고 생존에 대한 기본 본능이 물고기로 하여금 멀리 떨어져 있게 했다.

Chris는 물고기들이 죽임을 당하지 않을 것이라는 것과 그가 친구로서 그들에게 다가가고 있다는 확신을 물고기들에게 주어야 할 것이라는 것을 깨달았다. Chris는 물고기에게 먹이를 가져다주기 시작했는데, 그 먹이는 낚시 바늘이 달린 낚싯줄 끝에 있는 미끼가 아니라 물고기들이 먹을 먹이였다. 비록 물고기들이 반응할 것이라는 보장이 Chris에게는 없었지만 물고기들은 그의 배가 나타날 때마다 산호초 주변으로 몰려듦으로써 반응을 했다. Chris의 애정 어린 관심과 먹이를 아낌없이 받았기 때문에 물고기들은 그들의 우정으로 반응을 했고Chris는 그 우정을 그의 손님들과 나눔으로써 엄청나게 이득을 보았다.

PartIII 17강

Type 1

A growing number of people in the United States and internationally have chosen to opt out of the relentless treadmill. This approach — known variously as downshifting, enough-ism, or voluntary simplicity — involves embracing a shift toward working less and spending less. Sometimes it happens voluntarily, other times after someone loses a job but decides to make it the start of a new relationship to work. Downshifters choose to prioritize leisure, community building, self-development, and health over accumulating more stuff. Some make slight adjustments such as buying used clothes, growing some of their own food, and biking instead of driving to work. Others take greater steps, such as adjusting spending patterns to live well on far less money so they can work part-time. Some share housing, cars, and other big-ticket items with other people. The focus is not on doing without, but on enhancing nonmaterial aspects of their lives, which they believe — and evidence supports — are greater sources of happiness and security anyway.

생활의 간소화(downshifting)

미국에서 그리고 국제적으로 점점 더 많은 사람들이 끊임없는 단조롭고 고된 일에서 벗어나기로 선택해 왔다. 이러한 접근은 단순화하기, 충분주의, 또는 자발적 간소화와 같이 다양하게 알려져 있는데, 덜 일하고 덜 쓰는 쪽으로의 변화를 수용하는 것과 관련이 있다. 때로 이것은 자발적으로, 다른 경우에는 직장을 잃지만 그것을 일에 대한 새로운 관계의 출발로 결정한 뒤에 일어난다. 단순화한 사람들은 더 많은 물건을 축적하는 것보다 여가, 공동체 형성, 자기 계발, 그리고 건강을 우선순위로 하기로 선택한다. 어떤 이들은 중고 의류를 사고, 그들 자신의 음식 중 일부를 기르고, 그리고 운전해서 일터에 가는 대신에 자전거를 타고 가는 것과 같은 약간의 조정을 한다. 다른 이들은 파트타임으로 일하기 위해 훨씬 더 적은 돈으로 잘 생활하도록 소비 패턴을 조정하는 것과 같은 더 큰 조치를 취한다. 어떤 이들은 주거, 차, 그리고 다른 큰 비용이 드는 항목을 다른 이들과 공유한다. 핵심은 없이 지내는 것이 아니라 그들 삶의 비물질적인 측면을 강화시키는 데에 있는데, 이는 그들이 믿기에 - 그리고 증거가 뒷받침하는데 - 어쨌든 행복과 안도감의 더 큰 원천이 된다

Type 2

Let's deal with a cliche right up front: figures lie and liars figure. Like most cliches, it contains a grain of truth. It's possible to lie with numbers, even those that are accurate, because numbers rarely speak for themselves. They need to be interpreted by writers — and writers almost always have agendas that shape the interpretations. For example, suppose the crime rate in the city where you live has fallen from one hundred crimes per thousand residents four years ago to fifty per thousand this year. The mayor and the police chief, who are running for reelection, crow, "The crime rate has been cut in half during our time in office!" But their opponents spin the figure another way — *One out of every twenty citizens of Springfield will be a crime victim this year!* — and point out that the crime rate in a nearby city has fallen by two-thirds over the same period. Suddenly that fifty per thousand looks like a sobering number.

* cliche 상투적인 문구

숫자에 대한 주관적 해석

맨 먼저 상투적인 문구부터 다뤄보자. 숫자는 거짓말을 하고 거짓말쟁이들은 계산을 한다. 대부분의 상투적 문구처럼 그것에는 약간의 진실이 담겨 있다. 숫자는 스스로 말하는 경우가 드물기 때문에, 정확한 숫자조차도 숫자를 가지고 거짓말하는 것이 가능하다. 그것들은(숫자는) 필자에 의해 해석될 필요가 있고, 필자는 해석을 결정하는 문제(의도)를 거의 항상 가지고 있다. 예를 들어, 당신이 살고 있는 도시에서의 범죄율이 4년 전에 거주자 천명당백 건의 범죄에서 올해에는 천 명당 오십으로 줄어들었다고 가정해 봐라. 재선에 출마 중인 시장과 경찰서장은"저희가 재임하던 기간 동안에 범죄율이 반으로 줄었습니다!" 라고 떠들어댄다. 그러나 그들의 경쟁자들은 숫자를 다른 식으로 돌려서, 즉'Springfield에 사는 매 20명 시민들 중 한 명이 올해에 범죄 희생자가 될 것입니다!'라고 제시하고, 근처 도시에서의 범죄율은 같은 기간 동안에 3분의 2로 줄어들었다고 지적한다. 갑자기 그 천 명당 오십이 정신 번쩍 들게 하는 숫자처럼 보인다.

Type 3

The interesting results of experiments with capuchin monkeys were reported. They were divided into two groups and placed in adjoining compartments with visual and vocal contact. The animals were given a token that they could immediately swap for some food by returning it to the experimenter. In the controlled experiment, both specimens received a cucumber slice for each token exchanged, and around 5 percent of them failed to exchange their tokens for food. In one experiment, the first group received a grape as a compensation, while the second was given the usual cucumber. That these animals prefer grapes to cucumbers had apparently been established by previous research. Strikingly, the second group's refusal rate for food rose to more than 50 percent. In another experiment, the first group received a grape with no need to pick up a token and exchange it for food. The refusal rate in the second group rose to more than 80 percent under this treatment.

* capuchin monkey 꼬리 감는 원숭이

⬇

Capuchin monkeys disliked the state of unfairness, and their refusal rate for food increased as the state intensified.

감는 원숭이의 불공정 체험 실험

꼬리 감는 원숭이에 관한 흥미로운 실험 결과가 보고되었다. 그것들은 두 그룹으로 나뉘어서 시각적이고 음성적인 접촉이 되는 인접한 칸에 배치되었다. 이 동물들에게 실험자에게 되돌려 주면 즉시 어떤 음식으로 교환할 수 있는 토큰이 주어졌다. 통제 실험에서 두 표본은 교환된 각각의 토큰에 대해 오이 조각을 받았고 그것들 중 대략 5퍼센트가 토큰을 음식으로 교환하지 않았다. 한 실험에서 첫 번째 그룹은 보상으로 포도를 받은 반면, 두 번째 그룹에게는 평소와 같은 오이가 주어졌다. 이 동물들이 오이보다 포도를 선호한다는 것은 이전의 조사에서 명백히 확인된 바 있었다. 놀랍게도, 두 번째 그룹의 음식에 대한 거부 비율은 50퍼센트 이상까지 올라갔다. 또 다른 실험에서 첫 번째 그룹은 토큰을 집어 들어 그것을 음식으로 교환할 필요 없이 포도를 받았다. 이런 처치 하에서 두 번째 그룹의 거부 비율은 80퍼센트 이상까지 올라갔다.

→ 꼬리 감는 원숭이는 불공정한 상태를 싫어했고, 그 상황이 심화될수록 음식을 거부하는 비율이 증가했다.

Type 4

One of the lessons that we have learned from a number of catastrophic fires is that dust is lethal. A small fire in an old warehouse can be fanned into an explosive one by efforts to extinguish it if those efforts blow large amounts of dust into the air where it combusts and spreads the fire through the air in a flash. Anywhere dark and unvisited — under escalators or tiers of seats — where dust can build up unnoticed in significant quantities is a huge fire risk. Why is this? We don't normally think of dust as being particularly flammable stuff. The answer is a matter of geometry. Start with a square of material and cut it up into 16 separate smaller squares. If the original square was of size 4cm×4cm, then each of the 16 smaller squares will be of size 1cm×1cm. The total surface area of material is the same. However, the big change is in the length of the exposed edges. The original square had a perimeter of length 16cm, but the separate smaller squares each have a perimeter of 4cm and there are 16 of them, so the total perimeter has gotten four times larger.

* combust 연소하다 perimeter 둘레, 주변(의 길이)

먼지와 화재 위험성의 관계

우리가 수많은 비극적인 화재로부터 배운 교훈 중 하나는 먼지가 치명적이라는 것이다. 불을 끄려고 하다가 많은 양의 먼지를 공기 중에 불어 넣게 되면, 공기 중에서 그것이 연소하여 순식간에 공기 중으로 불을 퍼지게 하는데, 이로 인해 낡은 창고의 작은 불이 폭발적인 화재가 될 수도 있다. 에스컬레이터나 계단식 좌석 밑처럼 먼지가 눈에 띄지 않은 채 상당한 양으로 쌓여 있을 수도 있는, 어둡고 사람이 가지 않는 곳은 어디든지 간에 화재 위험이 높다. 왜 그런 것인가? 우리는 일반적으로 먼지가 특별히 가연성 물질이라고 생각하지 않는다. 정답은 기하학의 문제에 있다. 정사각형의 재료로 시작해서, 그것을 16개의 분리된 더 작은 정사각형으로 잘라라. 원래의 사각형이 4×4 센티미터 크기였다면, 그러면 16개의 더 작은 정사각형 각각은 1×1 센티미터 크기가 될 것이다. 재료의 전체 표면적은 같다. 그러나 큰 변화는 노출된 가장자리(모서리)의 길이에 있다. 원래 정사각형은 16센티미터 길이의 둘레였지만, 분리된 더 작은 정사각형은 각각 4센티미터의 둘레를 가지고 있고 그것들이 16개 있으므로, 전체 둘레는 4배 더 커지게 되는 것이다.

Type 5

In 1958 the Department of Commerce published a commercial standard for women's clothing sizes. But retailers quickly discovered that they could boost their sales by placing smaller numbers on garments of any given physical size, a practice that became known as vanity sizing. Departures from the published standard became increasingly widespread, leading the Department of Commerce to abandon it in 1983. Today no manufacturer that refused to practice vanity sizing could hope to remain in business. Many women, it seems, prefer garments bearing smaller size numbers because such garments create the illusion of being more svelte. But even as their size numbers have been going down, women have been getting bigger. The average American woman today weighs about twenty-five pounds more than her counterpart in 1960; thus, the deflation of women's size numbers has roughly offset the increase in their actual sizes.

*vanity sizing 허영심 치수(실제 사이즈보다 작게 표기해 온 마케팅 기법)
*svelte 날씬한

여성 옷의 사이즈 표시

1958년에 (미국) 상무부는 여성 옷 사이즈에 대한 상업적인 표준 단위를 공표했다. 하지만 소매업자들은 허영심 치수라고 알려진 관행으로, 어떤 주어진 신체 사이즈의 옷이든 간에 그것에 더 작은 숫자를 붙여놓음으로써 판매를 촉진시킬 수 있다는 것을 재빨리 알아냈다. 공표된 기준에서 벗어난 것이 점점 더 널리 퍼지게 되었고, 상무부는 1983년에 그것 (공표된 표준 기준)을 그만두게 되었다. 요즈음 허영심 치수를 행하지 않는 제조업자는 그 어느 누구도 사업을 계속하길 바랄 수 없을 것이다. 그러한(더 작은 사이즈 숫자를 달고 있는) 옷들이 더 날씬하다는 착각을 만들어내기 때문에, 많은 여성들이 더 작은 사이즈 숫자를 달고 있는 옷을 선호하는 것처럼 보인다. 그러나 사이즈 숫자가 낮아져 왔음에도, 여성들은 더 커져가고 있다. 요즈음 평균 미국 여성은 1960년의 상대(여성)보다 몸무게가 약 25파운드 더 나간다. 이렇게 해서, 여성 치수 숫자의 감소가 그들의 실제 사이즈에서의 증가를 대략 상쇄해왔다.

Type 6

The phrase, "jack-of-all-trades" is a shortened version of "jack of all trades, and master of none." It refers to those who claim to be proficient at countless tasks — but cannot perform a single one of them well. The phrase was first used in England at the start of the Industrial Revolution. A large number of efficiency experts set up shop in London, advertising themselves as knowledgeable about every type of newfangled manufacturing process, trade, and business. For a substantial consideration, they would impart their knowledge to their clients. But it soon became evident that their knowledge was limited and of no practical value. Wary industrialists started calling these self-appointed experts "jacks of all trades, and masters of none." These experts are still with us, and as a result so is the phrase.

* newfangled 최신식의

"팔방미인"의 유래

"팔방미인"이라는 말은"무엇이든지 다 할 수 있는 사람이지만, 뛰어난 재주는 없는 사람"이라는 말의 축약판이다. 그것은 수많은 일에서 능숙하다고 주장하지만 그것들 중 단 하나도 잘 행할 수 없는 사람들을 가리킨다. 이 어구는 산업 혁명이 시작되었을 때 영국에서 처음 사용되었다. 많은 경영 능률 전문가들이 런던에서 개업을 하고, 자신들을 모든 형태의 최신식의 제조 과정, 무역, 사업에 대해서 식견이 있는 것으로 광고하였다. 상당한 보수를 받고 그들은 자기들의 지식을 그들의 의뢰인들에게 전해 주곤 했다. 그러나 그들의 지식이 제한적이고 실제적 가치가 없다는 것이 곧 명백해졌다. 조심성 있는 기업가들은 이러한 자칭 전문가들을"무엇이든지 다 할 수 있는 사람들이지만, 뛰어난 재주는 없는 사람들"이라고 부르기 시작했다. 이러한 전문가들은 여전히 우리와 함께 있고, 따라서 그 어구도 우리와 함께 있다.

Type 7

Sylvia Skeeter, a former army captain in her thirties, was a shift manager at a Denny's restaurant in Columbia, South Carolina. One slow afternoon a group of black customers — a minister, an assistant pastor, and two visiting gospel singers — came in for a meal, and sat and sat while the waitresses ignored them. The waitresses, recalls Skeeter, "would kind of glare, with their hands on their hips, and then they'd go back to talking among themselves, like a black person standing five feet away didn't exist."

Skeeter, indignant, confronted the waitresses, and complained to the manager, who shrugged off their actions, saying "That's how they were raised, and there's nothing I can do about it." Skeeter quit on the spot; she is black. If that had been an isolated incident, this moment of blatant discrimination might have passed unnoted. But Sylvia Skeeter was one of hundreds of people who came forward to testify to a widespread pattern of antiblack prejudice throughout the Denny's restaurant chain, a pattern that resulted in a $54 million settlement of a class-action suit on behalf of thousands of black customers who had suffered such indignities.

The plaintiffs of the class-action suit included a detail of seven African-American Secret Service agents who sat waiting for an hour for their breakfast while their white colleagues at the next table were served promptly — as they were all on their way to provide security for a visit by President Clinton to the United States Naval Academy at Annapolis. They also included a black girl with paralyzed legs in Tampa, Florida, who sat in her wheelchair for two hours waiting for her food late one night after a prom.

The pattern of discrimination, the class-action suit held, was due to the widespread assumption throughout the Denny's chain — particularly at the level of district and branch manager — that black customers were bad for business. Today, largely as a result of the suit and publicity surrounding it, the Denny's chain is making amends to the black community. And every employee, especially managers, must attend sessions on the advantages of a multiracial clientele.

흑인 차별을 바로 잡은 집단 소송

30대에 전 육군 대위였던 Sylvia Skeeter는 사우스캐롤라이나 주의 Columbia에 있는 Denny's 식당에서 시프트 매니저 직을 맡고 있었다. 어느 한가한 오후에 목사, 부목사, 그리고 두 명의 객원 복음성가 가수로 이뤄진 한 무리의 흑인 고객들이 식사를 하러 들어와서, 여종업원들이 그들을 무시하는 동안에 계속해서 앉아 있었다. Skeeter가 떠올리기를, 여종업원들은 "허리께에 손을 얹은 채, 약간 쏘아보고, 그러고 나서는 5피트 떨어져 서 있는 흑인이 존재하지 않는 것처럼, 돌아가서 자기들끼리 얘기를 나누었다."

Skeeter는 분개해서 여종업원들에게 맞서고, 점장에게 항의했는데, 점장은 "그것이 그들이 자란 방식이고 내가 그것에 대해 할 수 있는 것이 아무것도 없습니다."라고 말하면서 그들의 행동을 대수롭지 않게 취급했다. Skeeter는 그 자리에서 그만두었다. 그녀는 흑인이었다. 만약 그것이 단 한 번의 사건이었다면 이 노골적인 차별의 순간은 눈에 띄지 않은 채 지나갔을 것이다. 그러나 Sylvia Skeeter는 Denny's 식당 체인점에 걸쳐 널리 퍼져 있는 반 흑인 편견 행태, 즉 그러한 수모를 겪었던 수천 명의 흑인 고객들을 대표해서 5,400만 달러로 합의된 집단 소송으로 이어진 행태를 증언하기 위해 나선 사람들 수백 명 중 하나였다.

집단 소송을 낸 고소인들은 옆 테이블의 백인 동료들은 즉시 서비스를 받았던 반면, 자신들은 아침 식사를 한 시간 동안 기다리며 앉아 있었던 7명의 미국 흑인 비밀 경호처 요원들의 자세한 이야기를 포함시켰다. - 그들은 모두 Annapolis에 있는 미국 해군 사관학교에 방문하는 Clinton 대통령의 안전을 보장하기 위해 가는 도중이었다. 그들은 또한 플로리다 주, Tampa에서의 다리가 마비된 흑인 소녀도 포함시켰는데, 그 소녀는 댄스파티가 끝난 뒤 늦은 밤에 식사를 기다리며 두 시간 동안 휠체어에 앉아 있었다.

집단 소송에서는 이 차별 형태가 Denny's 체인점에 걸쳐 널리 퍼져 있는 - 특히 지역 매니저와 지점장급에서 (널리 퍼져 있는) - 흑인고객들이 사업에 안 좋다는 가정 때문이라고 주장했다. 요즈음에는, 주로 소송과 이를 둘러싼 언론의 관심에 따른 결과로 인해, Denny's 체인점은 흑인 사회에 대해 보상(벌충)을 해주고 있다. 그리고 모든 직원은, 특히 점장들은 다인종 고객들의 장점에 대한 회의에 참석해야 한다.

PartⅢ 18강

Type 1

All of us are narcissists. When we were children our narcissism was physical: we were interested in our own image, our own body, as if it were a separate being. As we grow old, our narcissism grows more psychological: we become absorbed in our own tastes, opinions, and experiences. A hard shell forms around us. Paradoxically, the way to entice people out of this shell is to become more like them, in fact a kind of mirror image of them. You do not have to spend days studying their minds; simply conform to their moods, adapt to their tastes, play along with whatever they send your way. In doing so you will lower their natural defensiveness. Their sense of self-esteem does not feel threatened by your strangeness or different habits. People truly love themselves, but what they love most of all is to see their ideas and tastes reflected in another person. This validates them. Their habitual insecurity vanishes.

* narcissist 자기도취자

자기도취증에서 벗어나기

우리 모두는 자기도취자들이다. 우리가 어린이였을 때 우리의 자기도취증은 신체적인 것이었다. 우리는 우리 자신의 모습, 우리 자신의 몸이 마치 분리된 존재인 것처럼 그것에 흥미를 가졌다. 나이가 들면서 우리의 자기도취증은 보다 심리적인 것으로 변해간다. 우리는 우리 자신의 취향, 의견, 그리고 경험에 열중하게 된다. 딱딱한 껍질이 우리들 주위에 형성된다. 역설적으로, 사람들을 이 껍질에서 나오도록 유인하는 방법은 그들과 보다 더 비슷해지는 것인데, 사실상 그들에 대한 일종의 거울 이미지이다. 당신은 그들의 마음을 연구하며 며칠을 소비할 필요가 없는데, 단지 그들의 기분에 따르고, 그들의 취향에 맞추고, 그들이 당신에게 주는 것이 무엇이든지 그것에 동의하는 체하면 된다. 그렇게 할 때 당신은 그들의 타고난 방어적 자세를 낮출 것이다. 그들의 자기 존중감은 당신의 이상함이나 다른 습관에 의해 위협을 느끼지 않는다. 사람들은 진정으로 스스로를 사랑하지만, 그들이 무엇보다도 사랑하는 것은, 다른 사람에게 투영된 그들의 생각과 취향을 보는 것이다. 이것이 그들을 확인해준다. 그들의 습관적인 불안정은 사라진다.

Type 2

Land-use planning is a process of evaluating the needs and wants of the population, the characteristics and values of the land, and various alternative solutions to the use of a particular land surface before changes are made. Planning land use brings with it the need to examine the desires of many competing interests. The economic and personal needs of the population are a central driving force that requires land-use decisions to be made. However, the unique qualities of particular portions of the land surface may prevent some uses, poorly accommodate others, but be highly suitable for still others. For example, the floodplain beside a river is unsuitable for building permanent structures; it can easily accommodate recreational uses such as parks, but it may be most useful as a natural reserve. Agricultural land near cities can be easily converted to housing but may be more valuable for growing fruits and vegetables that are needed by the people of the city. This is particularly true when agricultural land is in short supply near urban centers.

* floodplain 범람원

토지 이용 계획

토지 이용 계획은 주민들이 필요로 하고 원하는 것, 토지의 특성과 가치, 그리고 특정한 지표의 사용에 대한 다양한 대안적인 해결책을 변화가 이루어지기 전에 평가하는 과정이다. 토지 이용을 계획하는 것은 그것과 함께 많은 경쟁적인 이해당사자들의 욕구를 조사할 필요를 불러일으킨다. 주민들의 경제적이고 개인적인 필요는 토지 이용 결정이 이루어지도록 요구하는 중심적인 원동력이다. 하지만, 지표의 특정한 부분들의 독특한 특성들은 일부 용도를 막을 수도 있고, 또 다른 것들을 충분히 수용하지 못할 수도 있지만, 여전히 또 다른 것들에는 아주 적합할 수도 있다. 예를 들어, 강 옆에 있는 범람원은 상설 구조물들을 짓기에는 적합하지 않고, 공원과 같은 오락적인 용도로는 쉽게 수용할 수 있지만, 자연적인 보호 구역으로 이용하는 것이 가장 유용할 수 있다. 도시 근처의 농토는 주거지로 쉽게 전환될 수 있지만 도시인들이 필요로 하는 과일과 야채를 재배하는 것이 더욱 가치가 있을 것이다. 이것은 농토가 도시 중심지 근처에서 공급이 부족할 때 특히 그렇다.

Type 3

In one study conducted a few years ago, Ali Crum teamed up with Ellen Langer to perform an experiment on the cleaning staff of seven different hotels. They told half of the employees how much exercise they were getting every day through their work, how many calories their daily activities burned, how similar vacuuming is to a cardio workout, and so on. The other half of the cleaning staff, as the control group, was given no such good news. At the end of the experiment, several weeks later, Crum and Langer found that those who had been primed to think of their work as exercise had actually lost weight; not only that, but their cholesterol level had also dropped. These individuals had not done any more work, nor had they exercised any more than the control group. The only difference was in how their brains conceived of the work they were doing.

* cardio workout 유산소 운동

⬇

According to Crum and Langer's study, the mental construction of our daily activities, more than the activities themselves, affects our health.

일상 활동에 대한 정신적인 해석

몇 년 전에 수행된 한 연구에서, Ali Crum은 Ellen Langer와 공동으로 7개의 다른 호텔에 있는 청소부원에 대한 실험을 실시했다. 그들은 그 직원들의 절반에게는 그들의 일을 통해 그들이 매일 얼마나 많은 운동을 하고 있는지, 그들의 일상 활동이 얼마나 많은 칼로리를 태우는지, 진공청소기로 청소하는 것이 유산소 운동과 얼마나 유사한지 등등을 이야기했다. 청소부원의 다른 절반은 대조군으로 그러한 좋은 소식을 전혀 받지 못했다. 몇 주 후 실험이 끝날 때, Crum과 Langer는 그들의 일을 운동으로 생각하도록 미리 이야기를 들었던 사람들은 실제로 체중이 줄었다는 것을 발견했다. 그것뿐만 아니라 그들의 콜레스테롤 수준도 또한 떨어졌다. 이들이 대조군보다 더 많은 일을 한 것도 아니고, 더 많은 운동을 한 것도 아니었다. 유일한 차이는 그들의 두뇌가 그들이 하고 있는 일을 이해한 방식에 있었다.

→ Crum과 Langer의 연구에 따르면, 활동 그 자체보다는 우리의 일상 활동에 대한 정신적인 해석이 우리의 건강에 영향을 미친다.

Type 4

When I wrote a piece for my local newspaper on the damage that beef cattle do to the landscape, a rancher wrote to scold me: "Try growing wheat on the same ground that a cow can produce beef on!" This argument, a standard one, is disingenuous. Not only does it ignore the point that land left untouched can become a thriving ecosystem, but it confuses cause and effect. Extensive grazing is exactly what makes land less useful for crops or reforestation in the first place. "Take away the cattle," writes Erik Marcus, the author of *Meat Market: Animals, Ethics, and Money,* "and in a surprisingly short amount of time, most ranching areas become revitalized." Instead, too many ranchers degrade land with intensive grazing and then, as if the problem were there from the start, defend their actions by claiming that there's no other viable use for such wornout land.

* disingenuous 솔직하지 않은, 정직하지 않은

방목의 피해

식용우가 지표(지형)에 끼치는 해로움에 대해 내가 지역 신문에 기사를 썼을 때, 한 목장주가 나를 꾸짖기 위해 글을 썼다."소가 소고기를 생산할 수 있는 동일한 땅에 밀을 재배해 보시오!" 이 주장은 흔히들 하는 주장인데 솔직하지 않다. 그것은 손대지 않은 채로 남겨진 땅이 번창하는 생태계가 될 수 있다는 점을 무시할 뿐 아니라, 원인과 결과를 혼란스럽게 하는 것이기도 하다. 대규모의 방목은 우선 무엇보다도 정확히 땅을 작물이나 재조림(再造林)에 덜 유용하게 만드는 것이다. Meat Market: Animals, Ethics, and Money의 저자인 Erik Marcus는 "소를 제거하면 놀랄 정도로 짧은 시간 내에 대부분의 목장 지역이(지역의 생태계가) 다시 활성화된다."라고 쓰고 있다. (앞 문장과 같은 사실에도 불구하고) 대신에 너무나 많은 목장주들이 집약방목으로 땅을 퇴화시키고서는, 마치 문제가 처음부터 거기에 있는 것처럼, 그런 닳아서 못쓰게 된 땅에 다른 실용적인 용도가 전혀 없다고 주장함으로써 그들의 행동을 방어한다.

Type 5

Let's say that a neighbor comes to your door and asks you to feed his dogs, water his plants, and mow his lawn while he is out of town for a month. This is a request that most people would probably turn down. You tell your neighbor that you're sorry but you can't help him. Now, what if the same neighbor returns the next day and asks if you would at least pick up his mail while he is gone. Chances are very good that you would honor this request, even if you might have originally turned it down, too. This technique is popular with public television stations during fund-raising. They will start their request for a donation by saying that you can become a platinum member with a donation of $5,000 and a gold member with a donation of $1,000. They might then talk about donating $365 and eventually $50. Most people aren't going to give $5,000. However, more people will give $100 or $50 if the station starts out by asking for much more.

⬇

After someone turns down a large request, they are more likely to comply with a smaller one.

부탁(설득) 요령

어떤 이웃이 당신 현관문에 와서 그가 한 달 동안 도시를 떠나 있는 동안 그의 개에게 먹이를 주고 그의 식물에 물을 주고 그의 잔디를 깎아 달라고 요청한다고 하자. 이것은 대부분의 사람들이 아마도 거절할 부탁이다. 당신은 미안하지만 그를 도울 수 없다고 이웃에게 말한다. 자, 똑같은 이웃이 다음 날 돌아와서 그가 없는 동안에 당신이 적어도 그의 우편물을 챙겨줄지를 물으면 어떻게 되겠는가? 비록 처음에 그것 또한 거절했을지도 모르지만 이 부탁은 승낙할 가능성이 아주 높다. 이 기법은 모금 활동을 하는 공공 텔레비전 방송국에게 인기가 있다. 그들은 5천 달러의 기부로 플래티늄 회원이 될 수 있고 1천 달러의 기부로 골드 회원이 될 수 있다고 말함으로써 기부 요청을 시작할 것이다. 그런 다음 그들은 365달러를 그리고 마침내 50달러를 기부하는 것에 대해 말할지도 모른다. 대부분의 사람들은 5천 달러를 기부하지 않을 것이다. 그러나 방송국이 훨씬 더 많이 요구하는 것으로 시작하면 더 많은 사람들이 100달러나 50달러를 기부할 것이다.

→ 어떤 사람이 큰 부탁을 거절한 다음에 더 작은 부탁은 승낙할 가능성이 더 높다.

Type 6

Given that violations of personal space engender strong responses, we are led to ask why we have a need for personal space. Several answers have been offered and all probably have merit. One of the functions of personal space may be to give people a sense of identity. By claiming the space around themselves, people can signal that they are indeed unique individuals. Thus the act of claiming personal space may be a symbolic means of declaring independence. Personal space may be an important factor in achieving privacy. In fact, the desire for privacy may be one of the factors that determine the amount of space individuals claim as personal. Edward T. Hall points out that the distances used in most social interactions are those that keep others at arm's length. Individuals who have a history of violence keep even greater distances. These arm's-length distances allow the individual to see the hands and feet of others and protect against surprise physical attacks.

개인 공간의 의미

개인 공간의 침해가 강한 반응을 불러일으킨다는 것을 고려하면 우리가 왜 개인 공간에 대한 필요성을 갖게 되는지를 묻게 된다. 몇 가지 답이 제시되어 왔고 그 모두가 아마도 취할 점을 갖고 있는 것 같다. 개인 공간의 기능 중 하나는 사람들에게 정체감을 주는 것일지도 모른다. 자신의 주변 공간에 대한 권리를 주장함으로써 사람들은 자신이 정말로 독특한 개인이라는 것을 신호로 보낼 수 있다. 따라서 개인 공간을 주장하는 행위는 독립을 선언하는 상징적인 수단이 될 수 있다. 개인 공간은 사생활을 성취하는 데 있어서 중요한 요인이 될 수 있다. 사실, 사생활에 대한 바람이 개인들이 사적인 것으로 주장하는 공간의 양을 결정하는 요인들 중 하나가 될 수 있다. Edward T. Hall은 대부분의 사회적인 상호작용에서 사용되는 거리는 팔을 뻗으면 다른 사람들이 닿는 거리가 유지되는 거리라는 것을 지적한다. 폭행 당한 경험이 있는 개인들은 훨씬 더 큰 거리를 유지한다. 이러한 팔을 뻗으면 닿는 거리는 개인이 다른 사람들의 손과 발을 보고 갑작스런 신체적인 공격을 막을 수 있도록 해줄 수 있다.

Type 7

Arthur Barry was a jewel thief who operated in the 1920s. Barry gained an international reputation as probably the most outstanding jewel thief of all time. Not only was he a successful jewel thief, but he was also a connoisseur of the arts. As a matter of fact, he had become a snob and would not steal from just anyone. Not only did his "prospects" have to have money and jewels, but their names also had to be listed in the top levels of society. It became somewhat of a status symbol to have been called on and robbed by this "gentleman thief."

One night, Barry was caught during a robbery. He made a not-too-unexpected statement: "I'm not going to do this anymore." Miraculously, he escaped and for the next three years he remained outside the prison. Then, a woman turned him in and Barry served an eighteen-year sentence. When he was released, he kept his word. He didn't go back to the life of being a jewel thief. As a matter of fact, he settled in a small New England town and lived a model life. Local citizens honored him by making him the commander of a local veterans' organization.

Eventually, however, word leaked out that Arthur Barry, the famous jewel thief, was in their midst. Reporters from all over the country came to the little town to interview him. They asked him a number of questions, and finally one young reporter got to the very crux of the matter when he asked the most penetrating question of all. "Mr. Barry," he said, "you stole from a lot of wealthy people during your years as a thief, but I'm curious to know if you remember the one from whom you stole the most."

Without a moment's hesitation Barry said, "That's easy. The man from whom I stole the most was Arthur Barry. I could have been a successful businessman and a contributing member to society, but instead I chose the life of a thief, and spent two-thirds of my adult life behind prison bars." Yes, Arthur Barry was truly the thief who stole from himself. He was another in the endless list of thieves who steal from themselves when they try to steal from others.

*connoisseur (미술품 등의) 감정가, 감식가 *snob 신사인 체하는 속물
*crux 핵심, 중요성

보석 도둑 Arthur Barry

(A) Arthur Barry는 1920년대에 활약했던 보석 도둑이었다. Barry는 아마도 역대 가장 뛰어난 보석 도둑으로서 국제적인 명성을 얻었다. 그는 성공적인 보석 도둑이었을 뿐만 아니라 예술품 감정가이기도 했다. 사실 그는 신사인 체하는 속물이 되었고 그냥 아무한테나 훔치려 하지 않았다. 그가 보석을 훔칠 대상은 돈과 보석을 갖고 있어야 할 뿐만 아니라 사회의 최상층 명단에 들어 있어야 했다. 이 '신사 도둑'의 방문을 받아 강도를 당한 것은 다소 신분의 상징이 되었다.

어느 날 밤에 Barry는 강도짓을 하는 도중에 붙잡혔다. 그는 그다지 예상하지 못하지는 않았던 말을 했다."나는 이 짓을 더 이상 하지 않을 거요."기적적으로 그는 도망을 쳤고 다음 3년 동안 그는감옥 밖에서 죽 지냈다. 그러다가 한 여인이 그를 경찰에 신고했고 Barry는 18년 선고를 받고 복역했다. 석방되었을 때 그는 자신이 한 말을 지켰다. 그는 보석 도둑의 삶으로 되돌아가지 않았다. 사실 그는 뉴잉글랜드의 작은 마을에 정착해서 모범적인 삶을 살았다. 지역 시민들은 그를 지역 재향군인 협회의 지도자로 만들어서 그에게 경의를 표했다.

그러나 마침내 그 유명한 보석 도둑인 Arthur Barry가 그들 한 가운데서 산다는 소문이 새어 나왔다. 그를 인터뷰하기 위해 전국에서 기자들이 그 작은 마을로 왔다. 그들은 그에게 많은 질문을 했고 마침내 한 젊은 기자가 가장 예리한 질문을 했을 때 문제의 핵심을 찔렀다.
"Barry 씨, 당신은 도둑으로서 활약하던 시절에 많은 부자들로부터 훔쳤지만, 가장 많은 것을 훔쳤던 사람을 기억하는지를 저는 몹시 알고 싶습니다."라고 그가 말했다.

Barry는 한 순간도 주저하지 않고 말했다." 그것은 쉽지요. 내가 가장 많은 것을 훔쳤던 사람은 Arthur Barry였답니다. 나는 성공적인 사업가와 사회에 기여하는 일원이 될 수도 있었지만 대신에 저는 도둑의 삶을 택했고 내 성인의 삶의 3분의 2를 감옥에서 보냈답니다." 그렇다, Arthur Barry는 진실로 자신으로부터 훔쳤던 도둑이었다. 그는 다른 사람들로부터 훔치려고 할 때 스스로부터 훔치는 도둑의 끝없는 명단에 들어있는 또 한 명이었다.적 가치가 부족하다.