



18번 페니 로드 35번 버스 정류장 무시됨

No. 35 Bus Stop on Fenny Road Ignored



[1] 관계자분께, 35번 버스에서 자주 발생하는 문제에 대해 귀하의 주의를 환기하고 싶습니다.

[2] Fenny Road를 따라 중간쯤 버스 정류장이 있고, 그곳에서 35번 버스가 정차하게 되어 있습니다.

[3] 그러나 버스 기사들 중 일부는 이 버스 정류장을 인식하지 못하거나 어떤 이유에서인지 그것을 무시하기로 선택하여 버스가 꼭 차지 않았음에도 불구하고 운전해 지나쳐가는 것으로 보입니다.

[4] 기사들에게 이 버스 정류장이 존재하고 그곳에 정차할 준비가 되어 있어야 한다는 것을 상기시켜 주시면 감사하겠습니다.

[5] 곧 이 서비스가 개선되기를 기대합니다.

[6] 진심을 담아, John Williams 드림



10문 25센트 거라지 세일 구매로 엄마에게 기쁨을 선사합니다.

25-cent Garage Sale Purchase Brings Joy to Mom.

- [1] 내 열 살짜리 아이가 나타났고, 25센트 동전을 절실히 필요했다.
- [2] "25센트 동전?"
- [3] 도대체 25센트 동전이 왜 필요해?"
- [4] 나의 말투는 거의 짜증에 가까웠다.
- [5] 나는 그런 사소한 요구에 방해받고 싶지 않았다.
- [6] "거리 위쪽에서 중고 물품 판매 행사를 하는데, 제가 꼭 사야 할 게 있어요! 25센트밖에 안 해요. 네?"
- [7] 나는 아들의 손에 25센트 동전을 쥐여 주었다.
- [8] 잠시 후 작은 목소리가 "여기요, 엄마, 이거 엄마를 위한 거예요."라고 말했다.
- [9] 나는 내 어린 아들의 손을 힐끗 내려다보았고, 두 어린아이가 서로 껴안고 있는 4인치짜리 크림색의 조각상을 보았다.
- [10] 그들의 발밑에는 'L'로 시작하여 'E'로 끝나고 그 사이에 'O'와 'V'가 있다는 말이 새겨져 있었다.
- [11] 아이가 중고 물품 판매 행사로 서둘러 돌아가는 모습을 바라보며 나는 행복이 가득한 마음으로 미소 지었다.
- [12] 그 25센트짜리 중고 물품 판매 행사 구입품은 나에게 큰 기쁨을 가져다 주었다.



20번 직원들과 심리 게임을 하는 것: 도움이 되지 않습니다.



Playing psychological games with employees: not helpful.

[1] 관리자들은 직원이 왜 특정한 방식으로 행동했는지를 '파악하기' 위해 심리학자 역할을 하려고 자주 노력한다.

[2] 그들의 관점을 이해하기 위해 직원들과 공감하는 것은 매우 도움이 될 수 있다.

[3] 하지만, 특히 문제 영역을 다룰 때, 그것은 잘하지 못하는 사람이 아니라 근무 중에 보여지는 행동이라는 것을 기억하라.

[4] 직원들에게 그들이 바뀌어야 할 인격적 특성에 대해 제안하는 것을 피하라. 대신에 더 용인되는 수행 방법을 제안하라.

[5] 예를 들어, 관리자는 어떤 사람의 '신뢰할 수 없음'에 초점을 맞추는 대신, 그 직원이 '이번 달에 회사에 일곱 번 지각했다'는 사실에 초점을 맞출 수도 있을 것이다.

[6] 직원들은 자신이 어떤 사람인지를 바꾸기는 어렵다. 일반적으로 자신이 행동하는 방식을 바꾸기가 훨씬 쉽다.



20편 균류는 고대 숲을 보존하기 위해 다양성 운동을 펼칩니다.



Fungi Exercise Diversity to Preserve Ancient Forests.

[1] 나는 균류가 자신의 더 큰 상대보다 조금 더 앞서 '생각한다'고 짐작한다.

[2] 나무들 사이에서 각 종은 다른 종들과 경쟁한다.

[3] 중부 유럽 태생의 너도밤나무가 그곳의 숲 대부분에서 우세하게 나타날 수 있다고 가정해 보자.

[4] 이게 정말 이점일까?

[5] 만약 대부분의 너도밤나무를 감염시켜 죽게 만드는 새로운 병원균이 나타나면 어떻게 될까?

[6] 그런 경우, 주위에 참나무, 단풍나무 또는 전나무와 같은 일정한 수의 다른 종이 계속 자라서 새로운 세대의 어린 너도밤나무가 싹을 틔우고 자라는 데 필요한 그늘을 제공한다면 더 유리하지 않을까?

[7] 다양성은 오래된 숲에 안전을 제공한다.

[8] 균류도 또한 안정적인 조건에 매우 의존하기 때문에, 그들은 한 종의 나무가 우세해지지 않도록 확실히 하기 위해 땅 속에서 다른 종을 지원하고 그것들을 완전한 붕괴로부터 보호한다.



22번 긍정적인 환상은 신체적으로 긴장을 풀어주지만 행동을 취하는 동기에 영향을 미칩니다.



Positive Fantasies Relaxing Physically, but Impact Motivation for Taking Action.

[1] 낙관적인 상상이 생리학적인 검사에서 나타날 정도로 우리가 긴장을 푸는 데 도움이 된다는 것은 주목할 만하다.

[2] 만약 여러분이 긴장을 풀고 싶다면, 심호흡을 하거나, 마사지를 받거나, 산책을 할 수도 있지만, 단순히 눈을 감고 여러분이 누릴 지도 모를 미래의 결과에 대해 상상해 볼 수도 있다.

[3] 하지만 여러분의 목표가 소망을 실현하는 것인 경우라면 어떨까?

[4] 여러분이 '가장 피해야 할' 상태는 긴장이 풀려 있는 것이다.

[5] 여러분은 소파에서 일어나 체중을 감량하거나 직업을 찾거나 시험공부를 할 수 있을 만큼 충분한 활력을 얻어야 하고, 피할 수 없는 장애물이나 문제가 발생했을 때도 계속 전념할 수 있도록 충분히 동기부여되어야 한다.

[6] '그것을 꿈꿔라. 그것을 소망하라. 그것을 실행하라.'라는 원칙은 사실이 아니며, 우리는 이제 그 이유를 안다. 그것을 꿈꾸는 중에, 여러분은 그것을 하는 데 필요한 에너지를 약화시킨다.

[7] 여러분은 스스로를 완전한 행복, 고요, 그리고 비활동의 일시적인 상태에 빠지게 한다.



23년 요리 감소의 결과 - 좋은 점과 나쁜 점.



Consequences of Declining Cooking - Good and Bad.

[1] 생물인류학자인 Richard Wrangham이 말하는 것만큼 요리가 인간의 정체성, 생물학 및 문화에 중요하다면, 우리 시대의 요리 감소가 현대 생활에 심각한 결과들을 초래한다고 추론하는 것은 당연하고, 실제로 그래왔다.

[2] 그것들이 모두 나쁜가? 전혀 그렇지 않다.

[3] 요리하는 일의 많은 부분을 기업에 아웃소싱하는 것은 전통적으로 여성들에게 한정된, 가족들을 먹여야 하는 책임이었던 것에서 여성들을 벗어나게 했고, 그들이 집 밖에서 일하고 직업을 갖는 것을 더 쉽게 했다.

[4] 그것은 성 역할과 가족 역학의 그렇게 큰 변화가 촉발할 많은 가정 내 갈등을 막아냈다.

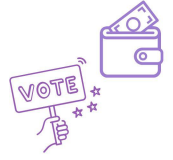
[5] 그것은 더 긴 근무일과 분주한 자녀를 포함하여 가정의 다른 곤란을 덜어주었고, 이제 우리가 다른 일에 투자할 수 있도록 시간을 절약해 주었다.

[6] 그것은 또한 우리의 식단을 상당히 다양하게 해주었고, 요리 기술이 없고 돈이 거의 없는 사람들까지도 완전히 색다른 요리를 즐길 수 있게 해 주었다.

[7] 필요한 것이라곤 전자레인지뿐이다.



### 24핀 지속 가능한 기업을 지원하기 위해 지갑으로 투표하기



#### Voting With Your Wallet to Support Sustainable Companies

- [1] 이미 알고 있겠지만, 여러분이 무엇을 어떻게 구매하는지는 정치적이 될 수 있다.
- [2] 여러분은 여러분의 돈을 누구에게 주고 싶은가?
- [3] 여러분은 어떤 회사와 기업을 가치 있게 여기고 존중하는가?
- [4] 우리의 지원을 받을 자격이 있는지를 결정하기 위해 우리의 돈을 가져가는 기업들을 면밀히 조사함으로써 모든 구매에 주의를 기울여라.
- [5] 그들은 환경을 오염시킨 기록이 있는가, 아니면 그들이 만든 제품에 대한 공정 거래 관행과 제품 수명 종료 계획이 있는가?
- [6] 그들은 세상에 특이 되는 것에 헌신하고 있는가?
- [7] 예를 들어, 우리 가족은 사회적 양심을 가지고 재활용되고 플라스틱 포장 없이 화장지를 생산하는 회사를 발견했다.
- [8] 그들은 수익의 50%를 전 세계 화장실 건설에 기부하고 우리는 이 특별한 화장지에 매달 돈을 쓸 수 있어서 정말 기쁘다.
- [9] 기업의 세계는 소비자를 기반으로 구축되므로, 소비자로서 여러분은 지갑으로 투표하고 여러분이 선택한 모든 구매를 통해 회사들이 더 건강하고 더 지속 가능한 관행을 받아들이도록 장려할 힘이 있다는 것을 기억하라.



20편 카밀 플라마리온: 천문학자 겸 작가



Camille Flammarion: Astronomer and Writer

- [1] Camille Flammarion은 프랑스 Montigny-le-Roi에서 태어났다.
- [2] 그는 어린 나이에 천문학에 흥미가 생겼고, 불과 16세에 그는 세상의 기원에 관한 책을 썼다.
- [3] 그 원고는 그 당시 출판되지는 않았지만, Paris Observatory의 관리자인 Urbain Le Verrier의 관심을 끌게 되었다.
- [4] 그는 1858년에 Le Verrier의 조수가 되었고 계산원으로 일했다.
- [5] 19세에 그는 The Plurality of Inhabited Worlds라는 또 다른 책을 썼는데, 이 책에서 그는 외계에 생명체가 존재한다고 열정적으로 주장했다.
- [6] 그의 가장 성공적인 저서인 Popular Astronomy는 1880년에 출판되었고, 결국 130,000부가 판매되었다.
- [7] 자신의 자금으로 그는 Juvisy에 천문대를 세웠고, 매년 5월에서 11월까지 그곳에서 지냈다.
- [8] 1887년에 그는 French Astronomical Society를 설립했고 그것의 월간 간행물의 편집자로 일했다.





29편 유통기한은 소비와 폐기물 생산을 촉진합니다.



Sell-By Date Drives Consumption & Waste Production.

[1] 우리가 판매 유효 기한에 따라 움직인다는 것은 의심할 여지가 거의 없다.

[2] 일단 어떤 품목이 그 기한을 지나면 폐기물 흐름으로 들어가고, 이는 그것의 탄소 발자국을 더욱더 증가시킨다.

[3] 그러한 품목들이 선반에 도달하기 위해 이미 수백 마일을 이동했고, 일단 그것들이 버려지게 되면 그것들은 새로운 탄소 마일 여정을 시작한다는 것을 기억하라.

[4] 그러나 우리 모두는 판매 유효 기한에 대해 자신만의 판단을 내린다. 가령, 제2차 세계 대전 중에 자란 사람들은 그들이 생각하기에 그러한 경고가 조장하는 끔찍한 낭비를 자주 경멸한다.

[5] 식품 제조업자는 무엇인가를 만들거나 재배할 때, 제품이 선반에 도달할 때에는 그것은 이미 매우 오랫동안 그리고 아마도 상당한 거리를 이동해 왔을 것이라는 관점을 가지고 있다.

[6] 그래서 제조업자는 제품이 이르면 90일 이내에는 무리 없이 소비될 수 있고, 90일에서 이동에 필요한 많은 날들을 뺀 것이 판매 유효 기한이 된다고 결정한다.

[7] 그러나 그것이 유독해지는지는 각 개인이 결정할 수 있는 것이다.

[8] 큰 묶음의 상하기 쉬운 제품을 사지 않는 것이 이치에 맞는 것으로 보이겠지만, 상하지 않는 품목들의 경우에는 비용 효율이 높을 수도 있다.



30번 카페인 효과는 유전, 연령, 체내 제거 시간에 따라 달라집니다.

Caffeine Effects Depend on Genetics, Age, and Clearance Time.

- [1] 카페인의 '충격'은 확실히 점차 사라진다.
- [2] 카페인은 여러분의 간 안에 있는 효소에 의해 여러분의 신체로부터 제거되는데, 이 효소는 시간이 지남에 따라 그것을 점진적으로 분해한다.
- [3] 대체로 유전적 특징 때문에, 어떤 사람들은 카페인을 분해하는 더 효율적인 형태의 효소를 갖고 있는데, 이는 간이 그것을 혈류로부터 더 빠르게 제거할 수 있도록 한다.
- [4] 이 몇 안 되는 사람들은 저녁과 함께 에스프레소를 마시고도 아무 문제 없이 한밤중에 깊이 잠들 수 있다.
- [5] 그러나 다른 사람들은 더 느리게 작용하는 형태의 효소를 가지고 있다.
- [6] 그들의 신체가 같은 양의 카페인을 제거하는 데 훨씬 더 오랜 시간이 걸린다.
- [7] 결과적으로, 그들은 카페인의 효과에 매우 민감하다.
- [8] 아침에 마시는 한 잔의 차나 커피는 그날 대부분 동안 지속될 것이고, 심지어 이른 오후라도, 두 번째 잔을 마신다면, 그들은 저녁에 잠들기가 어렵다는 것을 알 것이다.
- [9] 노화는 또한 카페인 제거 속도를 변화시킨다. 즉, 우리가 나이가 들수록 우리의 뇌와 신체가 카페인을 제거하는 것이 더 오래 걸리고, 따라서 우리는 노후에 카페인의 수면을 방해하는 효과에 더 민감해진다.



30번 영리한 마케터가 반항자에 미치는 영향과 대중의 의견 거부.



Influence of Clever Marketers on Rebels and Rejection of Popular Opinion.

[1] 반항자들은 자신들이 반항자라고 생각할지 모르지만, 영리한 마케터들은 나머지 우리에게 그러듯이 그들에게 영향을 준다.

[2] "모두가 그것을 하고 있다."라고 말하는 것은 일부 사람들로 하여금 어떠한 생각에 대해 흥미를 잃게 할지도 모른다.

[3] 이 사람들은 대안을 찾을 것이고, 그것은 (만약 영리하게 계획된다면) 정확히 마케터나 설득자가 여러분이 믿기를 원하는 것일 수 있다.

[4] 만약 내가 여러분이 한 아이디어를 고려하길 바라고, 여러분의 독립성과 유일성을 유지하기 위해 대중적인 의견을 강하게 거부한다는 것을 안다면, 나는 대다수가 선택하는 것을 먼저 제시할 것이고, 여러분은 내가 실제로 선호하는 것에 맞게 그것을 거부할 것이다.

[5] 우리는 반항의 입장을 유지하려고 할 때 종종 속는다.

[6] 사람들은 우리가 그들의 목적에 맞는 선택지를 '독자적으로' 택하도록 만들기 위해 이러한 반전을 사용한다.

[7] 일부 브랜드들은 주류에 대한 우리의 반항을 완전히 활용하여 스스로를 반항자로 자리매김해 왔고, 이는 훨씬 더 강력한 브랜드 충성도를 만들어 왔다.



32쪽 일상생활을 통해 드라마의 추상성을 이해합니다.

DRAMA

Understanding the Abstraction of Soap Operas Through Everyday Life.

[1] 전형적인 드라마는 추상적인 세계를 만들어내며, 그 세계에서는 프로그램 제작자들의 마음 속에만 먼저 존재하고, 그리고 나서 시청자의 마음 속에 재현되는 허구의 캐릭터들을 매우 복잡한 관계망이 연결한다.

[2] 만약 즐거리를 따라가고 그것에 대해 추측하기 위해 시청자가 얼마나 많은 인간 심리학, 법, 그리고 심지어 일상에서 일어나는 물리학을 알아야 하는지에 대해 생각한다면, 여러분은 그것이 상당하다는 것을, 즉 적어도 현대 수학의 한 부분을 따라가고 그것에 대해 추측하는 데 필요한 지식만큼이라는 것, 그리고 대부분의 경우 훨씬 더 많다는 것을 발견할 것이다.

[3] 하지만 시청자들은 드라마를 쉽게 따라간다.

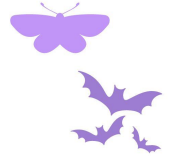
[4] 그들은 어떻게 그런 추상에 대처할 수 있을까?

[5] 왜냐하면, 당연하게도, 그 추상은 매우 친숙한 틀 위에서 만들어졌기 때문이다.

[6] 드라마 속 인물들과 그들 사이의 관계는 우리가 매일 경험하는 실제 사람들 및 관계와 매우 흡사하다.

[7] 드라마의 추상은 현실 세계에서 불과 한 걸음 떨어져 있다.

[8] 드라마를 따라가기 위해 필요한 정신적 '훈련'은 우리의 일상에 의해 제공된다.



**33편 감각 무기 경쟁: 박쥐와 나방.**

Sensory Arms Race: Bats and Moths.

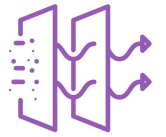
[1] 자연 선택에서 항상 그렇듯이, 박쥐와 그 먹잇감은 수백만 년 동안 생사를 가르는 감각 군비 경쟁에 참여해 왔다.

[2] 나방의 청력은 특히 박쥐에게 잡아먹히는 위협에 대한 반응으로 생겨난 것으로 여겨진다.

[3] (모든 곤충이 들을 수 있는 것은 아니다.) 수백만 년 동안, 나방은 계속 더 높아진 주파수의 소리를 감지하는 능력을 진화시켰고, 그것들이 그렇게 함에 따라 박쥐의 발성 주파수도 높아졌다.

[4] 일부 나방 종은 또한 날개의 비늘과 몸에 모피와 같은 외피를 진화시켰다. 둘 다 '음향 위장'의 역할을 하는데, 박쥐에 의해 방출되는 주파수의 음파를 흡수함으로써, 그것으로 음파가 되돌아오는 것을 방지한다.

[5] B-2 폭격기와 그 밖의 '스텔스' 항공기는 레이더 전파에 대해 유사한 것을 하는 재료로 만들어진 기체를 가지고 있다.



34편 관련 지식을 위한 감각 입력 필터링 및 정렬.

Filtering and Sorting Sensory Input for Relevant Knowledge.

- [1] 인간 사고의 많은 부분은 정보를 걸러내고 나머지는 처리하기 쉬운 상태로 분류하도록 설계된다.
  
- [2] 특히 문화와 사회에서 이용할 수 있는 엄청난 양의 정보를 고려할 때, 우리의 감각에서 오는 데이터의 유입은 압도적인 혼란을 야기할 수 있다.
  
- [3] 모든 감각적 인상과 가능한 정보 중에서, 우리의 개인적인 필요와 가장 관련이 있는 소량을 찾고 그것을 사용 가능한 지식체로 구성하는 것이 중요하다.
  
- [4] 예상들은 이 작업의 일부를 수행하여 예상되는 것과 무관한 정보를 걸러내는 데 도움이 되고, 명확한 모순에 우리의 주의를 집중시킨다.
  
- [5] 학습과 기억의 과정은 정보의 지속적인 제거로 특징지어진다.
  
- [6] 사람들은 그들 주변 세계의 일부분만을 인지한다.
  
- [7] 그런 다음, 그들이 알아차린 것의 일부만 처리되어 기억에 저장된다.
  
- [8] 그리고 기억에 넘겨진 것의 일부만 생각해 낼 수 있다.



**33편 유럽 민주주의의 아이러니: 약한 통치자와 낮은 세수 징수**

Irony of European Democracy: Weak Rulers and Low Revenue Collection

[1] 유럽 초기 민주주의의 아이러니는 바로 유럽의 통치자들이 매우 오랫동안 현저하게 약했기 때문에 그것이 번성하고 번영했다는 것이다.

[2] 로마의 멸망 후 천 년 넘게, 유럽의 통치자들은 백성들이 생산하고 있었던 것을 평가하고 이를 바탕으로 상당한 세금을 부과할 능력이 부족했다.

[3] 유럽의 약함을 설명하는 가장 눈에 띄는 방법은 그들이 거둔 세입이 얼마나 적었는지를 보여주는 것이다.

[4] 유럽인들은 결국 강력한 세입 징수 시스템을 개발했지만, 그렇게 하는 데는 엄청나게 오랜 시간이 걸렸다.

[5] 중세와 초기 근대의 일부 동안, 중국의 황제들과 이슬람 문명의 칼리프들은 작은 도시 국가들을 제외한 어떤 유럽 통치자들보다 경제적 생산물에서 훨씬 더 많은 것을 얻어낼 수 있었다.



BC편 경쟁 비즈니스와 광고는 소비자에게 혜택을 줍니다.



Competing businesses and advertising benefits consumers.

[1] 만약 여러분이 변화한 거리를 운전한다면, 여러분은 자주 서로의 바로 옆에서 경쟁하는 많은 업체들을 발견할 것이다.

[2] 예를 들어, 대부분의 장소에서 빠른 식사를 찾는 소비자는 많은 선택권을 가지고 있고, 더 많은 패스트푸드 식당들이 항상 나타난다.

[3] 이 경쟁하는 회사들은 광고를 많이 한다.

[4] 광고를 소비자에게 어떤 혜택도 없이 제품의 가격을 올리는 것으로 보기 쉽다.

[5] 그러나 이러한 오해는 회사들이 광고하는 이유를 설명하지 않는다.

[6] 경쟁사들이 약간 차별화된 제품들을 판매하는 시장에서, 광고는 회사들이 그들의 소비자들에게 새로운 제품과 서비스를 알릴 수 있게 해 준다.

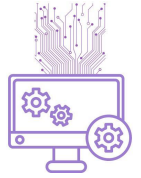
[7] 물론 가격이 상승하기는 하지만, 소비자들은 구매 결정을 내리는 데 도움이 되는 정확한 정보를 얻는다.

[8] 소비자들은 또한 추가된 다양성으로부터 혜택을 얻고, 우리 모두는 완벽한 제품에 대한 우리의 상상에 매우 근접한 제품을 얻는데, 다른 어떤 시장 구조도 그러한 결과를 제공하지 않는다.





37쪽 컴퓨터 디자인 역량: 엘프필하모니의 예시



Computer Design Capabilities: Elbphilharmonie as an Example

[1] 건축가들은 컴퓨터가 '창의적'일 수 없기 때문에 기계는 결코 혁신적이거나 인상적인 건물을 디자인할 수 없다고 말할지도 모른다.

[2] 그러나 Hamburg에 있는, 1만 개의 서로 맞물리는 음향 패널로 구성된 놀랍도록 아름다운 강당을 포함하는 새로운 콘서트 홀인 Elbphilharmonie를 생각해 보라.

[3] 그것은 인간만이, 그리고 그것도 놀랍도록 세련된 창의적 감수성을 가진 인간만이, 그토록 미적으로 인상적인 것을 디자인할 수 있다고 본능적으로 생각하게 만드는 종류의 공간이다.

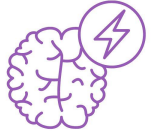
[4] 그러나 실제로 그 강당은 '파라메트릭 디자인'이라고 알려진 기술을 사용하여 알고리즘에 의한 방식으로 디자인되었다.

[5] 건축가들은 그 시스템에 일련의 기준을 부여했고, 그것은 그 건축가들이 선택할 수 있는 일련의 가능한 디자인을 만들어냈다.

[6] 유사한 소프트웨어가 다른 많은 것들 중에서도 경량 자전거 프레임과 더 튼튼한 의자를 디자인하는 데 사용되어 왔다.

[7] 이러한 시스템들은 '창의적으로' 작동하고 있는가?

[8] 아니다, 그것들은 인간과는 매우 다른 방식으로 작동하면서 다양한 가능한 디자인을 닦치는 대로 만들기 위해 많은 처리 능력을 사용하고 있다.



38편 두뇌 에너지 소비 및 스트레스 상황

Brain Energy Consumption & Stressful Situations

- [1] 뇌는 그것의 연료인 포도당의 고에너지 소비자이다.
- [2] 비록 뇌는 사람 체중의 단지 3퍼센트를 차지하지만, 사용 가능한 연료의 20퍼센트를 소비한다.
- [3] 그러나 여러분의 뇌는 연료를 저장할 수 없고, 따라서 '활동하는 대로 대가를 지불'해야 한다.
- [4] 여러분의 뇌는 놀라울 정도로 적응력이 뛰어나기 때문에, 그것의 연료 자원을 경제적으로 사용한다.
- [5] 따라서, 극심한 스트레스를 받는 기간 동안, 뇌는 상황의 미묘한 차이의 분석에서 당면한 스트레스 상황에 대한 단일하고 고정된 초점으로 이동한다.
- [6] 여러분은 스트레스를 받을 때 앉아서 삶의 의미에 대해 사색하지 않는다.
- [7] 대신에, 여러분은 어떤 행동을 취해야 할지 알아내려고 노력하는 데 모든 에너지를 쏟는다.
- [8] 그러나 때때로 뇌의 고차원적 사고 영역에서 자동적이고 반사적인 영역으로의 이러한 이동은 여러분이 무언가를 생각 없이 너무 빨리하도록 이끌 수 있다.



39편 업무 몰입의 원인: 상황 및 개인적 영향.



Causes of Work Engagement: Situational and Personal Influences.

[1] 몰입의 원인에 대한 많은 연구가 수행되어 왔는데, 이는 이론적 그리고 실제적 둘 다의 관점에서 중요한 문제이다. 업무 몰입의 동기를 알아내는 것은 우리가 그것을 조작하거나 그것에 영향을 주는 것을 가능하게 할지도 모른다.

[2] 몰입의 원인은 상황적인 것과 개인적인 것 두 가지 주요한 분야로 나뉜다.

[3] 가장 영향력 있는 상황적 원인은 직무 자원, 피드백, 그리고 리더십이며, 후자는 물론 직무 자원과 피드백에 대한 책임이 있다.

[4] 실제로 리더들은 직원들에게 그들의 수행에 대한 솔직하고 건설적인 피드백을 제공하고 직원들이 자신의 직무를 잘 수행할 수 있도록 필요한 자원을 제공함으로써 몰입에 영향을 미친다.

[5] 그러나 주목할 점은 몰입이 직무 수행의 동기가 되지만, 직무 수행도 몰입의 동기가 된다는 것이다.

[6] 즉, 직원들이 그들 자신의 기대와 포부에 부합하거나 그것을 능가할 정도로 그들의 직무를 잘 수행할 수 있을 때 직원들은 더 많이 몰입하고, 그들의 성과를 자랑스러워하며, 업무를 더 의미 있게 생각할 것이다.

[7] 이것은 사람들이 그들의 가치와 일치하는 직무에 종사했을 때 특히 분명하다.



40핀 9/11 이후 도움의 동기와 정서적 각성

Motivation for Helping after 9/11 and Emotional Arousal



[1] 2006년에 연구자들은 미국을 향한 9.11 테러 공격 이후에 도움을 주려는 동기에 대한 연구를 수행했다.

[2] 그 연구에서, 그들은 타인에게 초점을 맞춘 동기(다른 사람의 곤란을 줄이기 위해 베푸는 것) 때문에 돈, 혈액, 물품, 또는 다른 형태의 도움을 주었던 사람들이 자신의 고통을 줄이는 것이 원래 동기였던 사람들보다 일 년 후에도 여전히 지원을 제공할 가능성이 거의 네 배 더 높다는 것을 발견했다.

[3] 이 결과는 감정적 자극의 차이에서 비롯된 것 같다.

[4] 9.11의 사건들은 미국 전역의 사람들에게 감정적으로 영향을 미쳤다.

[5] 자기 자신의 고통을 줄이기 위해 베푼 사람들은 초기의 베푼을 통해 그 감정적 고통을 해소하면서 감정적 자극을 줄였다.

[6] 하지만, 다른 사람들의 고통을 줄이기 위해 베푼 사람들은 공격 이후 오랫동안 계속해서 고군분투하는 피해자들에게 공감하기를 멈추지 않았다.



41-42편 1680년대 50세까지 살기: 나이에 대한 사회적 인식과 그 변화.

Living to Fifty in the 1680s: Social Perception of Age and How It Has Changed.



- [1] 1680년대 영국에서는 50세까지 사는 것은 이례적인 일이었다.
- [2] 이 시기는 지식이 널리 보급되지 않았고, 책이 거의 없었으며, 대부분의 사람들이 읽을 수 없었던 때였다.
- [3] 결과적으로, 지식은 이야기와 공유된 경험이라는 구전 전통을 통해 전수되었다.
- [4] 그리고 더 나이든 사람들이 더 많은 지식을 축적했기 때문에 사회적 규범은 50세가 넘으면 지혜롭다는 것이었다.
- [5] 나이에 대한 이런 사회적 인식은 인쇄기와 같은 새로운 기술의 출현으로 변화하기 시작하였다.
- [6] 시간이 지나면서 더 많은 책이 인쇄됨에 따라 문해력이 증가했고, 지식 전달의 구전 전통이 사라지기 시작했다.
- [7] 구전 전통이 사라지면서 노인들의 지혜는 덜 중요해졌고, 결과적으로 50세가 넘은 것은 더 이상 지혜로움을 의미하는 것으로 여겨지지 않았다.



41-42편 1680년대 50세까지 살기: 나이에 대한 사회적 인식과 그 변화.

Living to Fifty in the 1680s: Social Perception of Age and How It Has Changed.



[8] 우리는 생활 연령과 생물학적 연령 사이의 격차가 빠르게 변하고 사회적 규범이 적응하기 위해 분투하는 시기에 살고 있다.

[9] AARP(이전의 American Association of Retired Persons)에 의해 제작된 영상에서 젊은이들은 다양한 활동을 '마치 꼭 노인처럼' 하도록 요청받았다.

[10] 영상에서 노인들이 그들에 합류했을 때, 고정 관념과 노인들의 실제 행동 사이의 격차는 두드러졌다.

[11] 오늘날의 세상에서 우리의 사회적 규범은 신속하게 최신화되어야 한다는 것이 분명하다.