



18번 우승 상품으로 사용할 상품권을 기부해 줄 것을 요청하려고



To ask for donating a gift certificate to use as a prize

- [1] 지역 상점 주인분들께
- [2] 제 이름은 Carol Williams이고 Yellowstone 고등학교의 학생회장입니다.
- [3] 우리는 3월 30일에 연례 퀴즈의 밤을 개최할 것이고, 우승팀에게 상품을 제공할 계획입니다.
- [4] 그러나 이 행사는 유용한 상품과 서비스를 제공해 주는 지역 상점의 후원 없이는 불가능할 것입니다.
- [5] 우리가 상품으로 사용할 상품권을 흔쾌히 기부해 주실 수 있으십니까?
- [6] 우리는 어떤 액수의 상품권 기부든 감사히 여길 것입니다.
- [7] 귀하의 관대함에 대한 대가로 우리의 답안지에 귀하의 사업 광고를 실겠습니다.
- [8] 이 편지를 읽고 우리의 요청을 고려하는 데 시간을 할애해 주셔서 감사합니다.
- [9] 만약 귀하께서 기부하기를 원하시거나 더 많은 정보를 필요로 하신다면 저에게 전화나 이메일을 주십시오.
- [10] 곧 귀하로부터 소식을 듣기를 기대하겠습니다.
- [11] Carol Williams 드림



19번 댄의 자동차 사고로 인한 단독 발표



Solo presentation due to Dan's car accident

- [1] 그날, Dan과 나는 발표를 하기로 예정되어 있었다.
- [2] 수업이 시작된 직후에 나의 전화가 울렸다.
- [3] 그것은 "나는 제시간에 갈 수 없어. 도로에서 차 사고가 있었어!"라고 하는 Dan으로부터 온 문자 메시지였다.
- [4] 나는 거의 정신을 잃을 뻔했다.
- [5] '어떻게 해야 하지?'
- [6] Dan은 우리의 차례 전에 나타나지 않았고 곧 나는 전체 학생들 앞에 서 있었다.
- [7] 나는 겨우 내 몫을 다 끝냈고 무엇을 해야 할지 생각하면서 나의 정신은 몇 초간 멍해졌다.
- [8] '정신 차려!'
- [9] 나는 재빨리 정신을 가다듬고 Dan의 발표 부분을 내가 할 수 있는 최선을 다해 해 나갔다.
- [10] 잠시 후, 나는 혼자서 전체 발표를 끝냈다.
- [11] 그제서야 긴장감이 사라졌다.
- [12] 나는 우리 교수님의 웃음을 띤 얼굴을 볼 수 있었다.



20번 조직의 신뢰 형성을 위해 구성원에 대한 평가 요소가 명확해야 한다.



In order to build trust in an organization, evaluation elements for members should be clear.

[1] 조직에서의 명확성은 모두가 계속 조화롭게 일하게 하고 신뢰와 투명성 같은 핵심적인 리더십 요소에 활력을 준다.

[2] 여러분의 조직에서 누가 또는 무엇이 평가되고 있는지 간에 그들이 무엇에 대해 평가 되고 있는지는 분명해야 하고 사람들은 그것을 알고 있어야 한다.

[3] 만약 여러분의 조직에 있는 개개인들이 그들이 무엇에 대해 평가되고 있는지를 알지 못한 채로 평가된다면 그것은 불신을 초래하고 여러분의 조직을 명확성으로부터 멀어지게 할 수 있다.

[4] 여러분의 조직이 생산적이고 응집력이 있고 성공적이기 위해서는 신뢰가 필수적이다.

[5] 여러분의 조직에 대한 신뢰를 갖지 못하는 것은 어떤 평가의 결과에도 부정적인 영향을 끼칠 것이다.

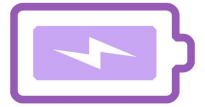
[6] 그것은 또한 여러분의 조직의 성장을 상당히 방해할 것이다.

[7] 정확한 평가를 수행하기 위해 신뢰는 필수적인 것이고, 그것은 명확성으로부터 온다.

[8] 결국 평가는 여러분이 더 분명하게 볼 수 있도록 도와주는데, 그것은 그러고 나서 여러분의 조직이 최적의 성공에 도달하도록 해 준다.



21번 최고의 수행과 동기 부여를 위한 이상적 에너지 수준 에서 의 수행



Performance at an ideal energy level for best performance and motivation

- [1] 최고의 수행과 동기 부여에 대한 과학 연구는 각각의 일이 우리의 에너지 수준에 이상적으로 맞춰져야 한다는 사실을 지적한다.
- [2] 예를 들어 분석적인 일은 우리의 에너지가 높고 방해물이 없으며 집중할 수 있을 때 가장 잘 수행된다.
- [3] 나는 보통 활기찬 상태로 일어난다.
- [4] 몇 년 동안 나는 '아침 식사로 나의 문제를 먹는' 습관을 꾸준히 고수해 왔다.
- [5] 나는 아직 일어나지 않은 다양한 시나리오와 대화를 너무 많이 생각하는 경향이 있는 사람이다.
- [6] 불만족스러워 하는 고객과 이야기하거나 불쾌한 이메일을 처리하는 것을 미룰 때 나는 낮 동안에 너무 많은 감정적인 에너지를 낭비한다고 생각한다.
- [7] 마치 그 일이 뇌리에서 떠나지 않는 것 같고, 나는 그것을 단지 처리 하는데 실제로 걸리는 것보다 더 많은 시간을 그것에 대해 걱정하고, 그것에 대해 이야기하고 그리고 그것을 피하는데 보낼 것이다.
- [8] 그래서 나에게는 그것이 항상 내가 끝내는 첫 번째 일이 될 것이다.
- [9] 만약 여러분이 자신이 아침형 인간이 아니라는 것을 안다면, 여러분의 어려운 일을 오후 늦은 시간에 하도록 일정을 짜는 것에 대한 전략을 세우라.



22번 날짜가 시작이라는 의미와 관련지어질 때 목표 추구에 강한 동기가 부여된다.

There is a strong incentive to pursue a goal when the date relates to the meaning of beginning



START

[1] 한 연구에서 연구자들이 날짜가 새 시작('봄의 첫 번째 날'처럼)과 관련이 있다고 제시했을 때, 연구자들이 그것을 평범한 날('3월의 세 번째 목요일'처럼)로 제시했을 때보다 학생들은 그것을 목표 추구를 시작하기에 더 매력적인 때로 보았다.

[2] 그것이 새로운 운동 습관을 시작하는 것이든 혹은 소셜 미디어에 시간을 덜 쓰는 것이든 연구자들이 제시하는 날짜가 새로운 시작과 관련될 때 더 많은 학생들이 바로 그때 변화를 시작하기를 원했다.

[3] 그리고 다른 팀에 의한 더 최근의 연구는 목표를 추구하는 사람들에게 수정된 주간 일정표를 보여 줌으로써 비슷한 이점들이 얻어졌다는 것을 알아냈다.

[4] 달력이 오늘을 (월요일이든 일요일이든) 한 주의 첫날로 표현했을 때, 사람들은 그들의 목표에 대한 즉각적인 진전을 이루는데 더욱 동기 부여가 되는 것을 느낀다고 보고했다.



23번 전쟁에서 소리와 움직임을 이용하는 이점



Benefits of utilizing sound and motion in warfare

- [1] 북미 원주민들은 공격을 개시하기 위한 준비로 종종 노래를 불렀고 춤을 쳤다.
- [2] 이러한 준비의 노래에서 야기된 감정적이고 신경 화학적인 흥분 상태가 그들의 공격을 수행하기 위한 힘을 그들에게 제공했다.
- [3] 무의식적이고 억제되지 않는 행동으로서 시작했을지도 모르는 것, 즉 격분하여 노래를 부르고 드럼을 치는 것으로 그들의 희생자를 공격하는 것은 승리자들이 그들이 공격하고 있는 사람들에게 자신들의 행동이 미치는 영향을 직접 목격하면서 전략이 되었을 수도 있다.
- [4] 비록 전쟁의 춤이 적에게 곧 있을 공격을 경고해 주는 위험을 감수하는 것임에도 불구하고, 공격자들에게 주는 정서적 자극과 동시에 움직이게 하는 이점이 기습의 상실을 보상해 줄 수 있다.
- [5] 노래하고, 춤추고, 행진 했던 사람들은 그러한 장관을 목격한 적들을 겁먹게 했을 뿐만 아니라 전쟁터에서 강한 우세를 누렸을지도 모른다.
- [6] 19세기와 20세기의 독일인들은 스코틀랜드인들을 가장 무서워했는데, 백파이프와 드럼이 순전한 시끄러움과 시각적인 장관으로 교란시켰다.



24번 자전거의 부상: 도시 거주자들의 새로운 지위 상징



The Rise of Cycling: A New Status Symbol of City Dwellers

[1] 최근의 '생활 양식으로서의 자전거 타기' 열풍은 유럽, 미국, 호주 그리고 아시아의 몇몇 도시 지역에서 적극적으로 자전거를 타는 사람들 수의 증가와 자전거 타기 클럽 회원의 성장으로 나타났다.

[2] 그것은 또한 자전거의 상징적인 재해석과 동반되어 왔다.

[3] 자전거가 수년 동안 가난과 연관되었던 이후로, 비싼 여가용 자전거 또는 여가용으로부터 영감을 얻은 통근용 자전거가 도시 환경에서 갑자기 열망의 상품이 되었다.

[4] 현재 자전거 타기가 그것의 드러내 놓고 표현하는 가치, 정체성 형성에 있어서의 그것의 역할, 그리고 타인에게 깊은 인상을 주고 사회적 지위를 암시하는 것에 있어서의 그것의 효과를 위해 수행되기도 하는 활동이 되었다.

[5] 어느 정도는 자전거 타기가 부유한 사람들의 상징적 표시로 바뀌었다.

[6] 분명히 가치를 지닌 소비 행위는 자전거 타기에 결코 한정되지 않는다.

[7] 그러나 정체성 형성과 과시적 소비와의 관련성은 자전거 타기의 경우에 특히 분명해졌다.



20편 Janaki Ammal



Janaki Ammal

[1] 인도의 가장 유명한 과학자 중 한 명인 Janaki Ammal은 1897년에 태어났고, 중매를 통해 결혼할 것으로 기대되었다.

[2] 인도 여성들의 식자율이 1%보다 낮았던 시기에 살았음에도 불구하고, 그녀는 관습을 따르지 않고 대학에 입학하기로 결심했다.

[3] 1924년에 그녀는 미국으로 갔고 마침내 Michigan 대학에서 식물학 박사 학위를 받았다.

[4] Ammal은 세계에서 가장 단 사탕수수 품종 개발에 기여했다.

[5] 그녀는 영국으로 건너가 그곳에서 Chromosome Atlas of Cultivated Plants를 공동 집필했다.

[6] 연이은 기근이 있는 후, 그녀는 수상의 요청으로 식량 생산을 증가시키는데 도움을 주기 위해 인도로 돌아왔다.

[7] 그러나 Ammal은 더 많은 식량을 재배하기 위한 노력으로써 삼림 벌채가 일어나는 것에 동의하지 않았다.

[8] 그녀는 토종 식물 보존에 대한 옹호자가 되었고, 수력 발전 댐의 건설로부터 Silent Valley를 성공적으로 지켰다.



20점 선매 행위의 개념과 전략



Pre-emption

Concepts and Strategies of Pre-emption

- [1] 선매 행위는 어떤 전략이 경쟁자로 하여금 어떤 특정한 활동을 시작하는 것을 방지하기 위해 만들 어진다는 것을 의미한다.
- [2] 어떤 경우에는 선제적 조치는 단순히 경쟁자들이 같은 행동을 하는 것을 단념시킬 수 있는 어떤 의도의 공표일 수도 있다.
- [3] 선매 행위 개념은 때로 타이밍이 매우 중요하다는 것을 암시하는데, 즉 어떤 시점의 결정이나 조치는 다른 시점에 그것을 하는 것보다 훨씬 더 득이 될 수 있다.
- [4] 선매 행위는 새로운 진입자가 시장에 진출하기 이전과 진출해 있는 동안에 광고의 가중치를 높이는 것을 포함할 수 있다.
- [5] 그 취지는 신규 진입자의 광고가 잠재적 구매자들에게 인상을 남기는 것을 더 어렵게 만드는 것이다.
- [6] 제품 확산은 또 다른 잠재적인 선매 행위 전략이다.
- [7] 일반적인 아이디어는 수용되지 않는 시장 수요의 방식이 거의 없도록 다양한 제품 변형을 출시 하는 것이다.
- [8] 거의 틀림없이, 만약 시장이 제품 변형으로 이미 채워져 있다면 경쟁자들은 아직 점유되지 않은 시장 수요 주머니를 찾기가 더 어렵다.



30번 카운터셰이딩: 동물들의 위장전략

Countershading



Countershading: Animal camouflage strategies

- [1] 카운터셰이딩(명암역위형보호색)은 동물에게 위장을 제공하는 시각적으로 평평하게 하는 과정이다.
- [2] 햇빛이 물체를 위에서 비출 때, 그 물체는 맨 위에서 가장 밝을 것이다.
- [3] 물체의 색깔은 맨 아래로 향 할수록 점차 더 어두운 색으로 음영이 생기게 될 것이다.
- [4] 이러한 음영은 물체에 농도를 주고 보는 사람 이 그것의 모양을 식별하게 해준다.
- [5] 따라서 비록 동물이 밑바탕과 정확하지만 균일하게 같은 색일지라도 빛이 비취질 때 쉽게 눈에 띄는 것이다.
- [6] 그러나 대부분의 동물은 아랫부분보다 윗부분이 더 어둡다.
- [7] 그들이 위에서 빛을 받을 때, 더 어두운 등은 밝아지고 더 밝은 복부는 음영이 생긴다.
- [8] 따라서 동물은 하나의 색처럼 보이고 밑바탕과 쉽게 섞인다.
- [9] 이러한 형태의 배색 즉, 카운터셰이딩은 생물체의 모양의 시각적 인상을 파괴한다.
- [10] 그것은 동물이 그것의 배경과 섞이게 해 준다.



31번 학습의 근본적 동기인 예상치 못한 오류 신호



Unexpected error signal that is the underlying motivation for learning

- [1] 어떤 학습도 오류 신호 없이는 가능하지 않다.
- [2] 유기체는 사건이 그들의 기대에 어긋날 때에만 학습한다.
- [3] 다시 말해 놀람은 학습의 근본적인 동력 중 하나이다.
- [4] 일련의 똑같은 음인 AAAAA를 듣는 것을 상상해 보아라.
- [5] 각각의 음은 여러분의 뇌의 청각 영역에서 반응을 끌어내지만 음이 반복되면서 그 반응은 점진적으로 감소한다.
- [6] 이것은 '적응'이라 불리며 당신의 뇌가 다음 사건을 예상하는 것을 배울 것임을 보여 주는 현혹될 정도로 단순해 보이는 현상이다.
- [7] 갑자기 그 음이 AAAAA#으로 바뀐다.
- [8] 당신의 일차 청각 피질은 즉시 강한 놀람의 반응을 보이는데, 즉 적응이 점차 사라질 뿐만 아니라 예상치 못한 소리에 대한 반응으로 추가적인 뉴런이 힘차게 활성화되기 시작한다.
- [9] 그리고 적응을 유발하는 것은 단순한 반복이 아니라, 중요한 것은 그 음이 예측 가능한지이다.
- [10] 예를 들어 만약 당신이 ABABA와 같이 한 세트의 교차하는 음을 듣는다면, 당신의 뇌는 이 교차에 익숙해지고, 당신의 청각 영역 내 활동은 다시 감소한다.
- [11] 그러나 이번에는 놀람의 반응을 일으키는 것은 바로 ABABB와 같은 예상치 못한 반복이다.



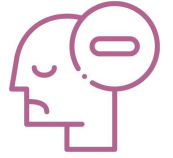
32번 막연한 두려움의 감염에 취약한 세계 경제

Global economy vulnerable to vague fear infection

- [1] 전 세계 경제 시장의 연결성은 그것을 잠재적 '감염'에 취약하게 만든다.
- [2] 금융상의 실패는 독감처럼 퍼지면서 채무자에서부터 은행, 보증인까지 나아갈 수 있다.
- [3] 그러나 시장에서의 그러한 감염에 관한 예상치 못한 특징들이 있다.
- [4] 감염이 심지어 어떤 접촉 없이도 일어날 수 있다.
- [5] 은행은 어떠한 투자에 실패하지 않고도 지급 불능이 될 수 있다.
- [6] 어떤 나쁜 투자들 때문에 일어나는 연속된 실패처럼 금융 시장에 두려움과 불확실성은 손해를 끼칠 수 있다.
- [7] 만약 우리 모두가 내일 깨어나서 X은행이 지급 불능이 될 것이라고 믿는다면, 그것은 지급 불능이 될 것이다.
- [8] 사실 우리가 다른 사람들이 X은행이 실패할 것이라고 믿고 있다는 것을 무서워하거나 단지 우리의 집단적인 두려움을 무서워하는 것으로 충분할 것이다.
- [9] 우리 모두가 심지어 X은행이 건전한 투자로 잘 운영된다는 것을 알지라도 만약 우리가 다른 사람들이 그들의 돈을 인출해 갈 것이라고 예상한다면, 그러면 우리는 자신의 돈을 인출하는 마지막 사람이 되는 것을 무서워할 것이다.
- [10] 재정적인 고통은 자기충족적일 수 있고 금융 시장에서의 특별히 골치 아픈 측면이다.



33편 음수가 주는 불쾌함



The unpleasantness of negative numbers

[1] 여러분이 음수의 4개의 쿠키를 볼 수 없고 틀림없이 그것들을 먹을 수 없다는 점에서 음수는 양수보 다 훨씬 더 추상적이지만 여러분은 그것들을 생각할 수 있으며, 채무에서부터 몹시 차가운 기온, 주차장과 씨름하는 것에 이르기까지 일상생활의 모든 측면에서 생각'해야만 한다'.

[2] 여전히 우리들 중 많은 사람들은 음수와 잘 지내지 못해 왔다.

[3] 사람들은 그 두려운 음수의 기호를 피하기 위해 모든 종류의 우스꽝스럽고 사소한 정신적 전략들을 만들어 냈다.

[4] 뮤추얼 펀드(계약형 투자 신탁) 진술에서 손실(음수)은 빨간색으로 인쇄되거나 음수의 기호가 발견되지 않은 채 괄호 안에 갇혀 있다.

[5] 역사책은 우리에게 Julius Caesar가 -100이 아닌 기원전 100년에 태어났다고 말한다.

[6] 주차장의 지하층은 종종 B1과 B2와 같은 명칭을 가지고 있다.

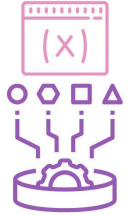
[7] 기온은 몇 안 되는 예외 중 하나인데 특히 여기 New York의 Ithaca에서 사람들은 바깥의 기온이 -5도라고 말하지만 심지어 그때에도 많은 사람들은 영하 5도라고 말하길 선호한다.

[8] 그 음수의 기호에 관해서는 정말 불쾌하게만 보이는 무언가가 있다.



34번 연구에 통제를 방해하는 교란 변수

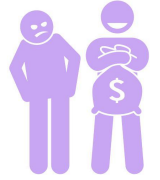
Confounding variables that hinder control of the study



- [1] 인간에 대한 관찰 연구는 적절하게 통제될 수 없다.
- [2] 인간은 다양한 생활 방식으로 그리고 다양한 환경에서 살고 있다.
- [3] 따라서 그들은 적절한 실험 대상이 되기에 충분히 동질적이지 않다.
- [4] 이러한 '교란 변수'는 인간 역학 조사로부터 타당한 인과적 결론을 도출하는 우리의 능력을 손상시킨다.
- [5] 교란 변수는 역학자가 연구되고 있는 특정한 변수의 영향을 분리하기 어렵게 만드는 (알려지거나 알려지지 않은) 변수이다.
- [6] 예를 들어, Taubes는 술을 마시는 많은 사람들이 흡연도 하기 때문에 연구자들이 알코올 섭취와 암 사이의 연관성을 결정짓는 데 어려움을 겪는다고 주장했다.
- [7] 마찬가지로 유명한 Framingham 연구의 연구자들은 커피를 마시는 것과 관상 동맥성 심장 질환 사이에 상당한 상관관계를 확인했다.
- [8] 그러나 연구자들이 커피를 마시는 많은 사람들이 흡연도 한다는 사실에 대해 수정을 하자 이러한 상관관계의 대부분은 사라졌다.
- [9] 교란 변수들이 알려져 있다면 그것들을 수정하는 것이 종종 가능하다.
- [10] 그러나 그것들이 알려져 있지 않다면, 그것들은 우리가 역학 조사로부터 도출하는 인과적 결론의 신뢰성을 손상시킬 것이다.



35번 이해하기 어려운 질투의 감정



An elusive feeling of Envy

- [1] 인간의 모든 감정 중에서 질투보다 더 까다롭거나 더 이해하기 어려운 것은 없다.
- [2] 사람들의 행동을 자극하는 질투를 실제로 알아차리는 것은 매우 어렵다.
- [3] 이러한 모호함의 이유는 간단한데, 우리는 우리가 느끼고 있는 질투를 대부분 절대 직접적으로 표현하지 않는다.
- [4] 질투는 우리가 가치 있게 여기는 무언가에서 우리가 또 다른 사람보다 열등하다는 스스로에 대한 인정을 수반한다.
- [5] 이 열등감을 인정하는 것은 고통스러울 뿐만 아니라 우리가 이것을 느끼고 있다는 것을 다른 사람들이 알게 되는 것은 훨씬 더 나쁘다.
- [6] 그래서 우리가 최초의 질투심을 경험하는 거의 즉시, 우리는 그것을 우리 자신에게 감추고자 하게 되는데, 즉 그것은 우리가 느끼는 질투가 아니라 재산의 분배나 관심에 대한 불공평함, 이 불공평함에 대한 분개, 심지어 분노이다.



30번 잊힐 권리의 범위와 한계

The scope and limitations of the right to be forgotten



- [1] 잊힐 권리는 사생활 권리와 구별되지만 관련이 있는 권리이다.
- [2] 사생활 권리는 무엇보다도 전통적으로 보호되거나 공개되지 않아야 할 개인적인 것으로 여겨지는 정보에 대한 권리이다.
- [3] 반면에 잊힐 권리는 공공의 영역에 있었던 정보에 적용될 수 있다.
- [4] 잊힐 권리는 특정 시점의 정보에 의해 영원히 정의되지 않아야 할 개인의 권리를 광범위하게 포함한다.
- [5] 그러한 권리의 한 가지 이유는 개인이 자신의 삶을 영위할 수 있게 해 주고 자신의 삶의 특정한 사건이나 기간에 의해 정의되지 않도록 해 주는 것이다.
- [6] 예를 들어, 영국과 프랑스와 같은 일부 국가에서는 과거의 범죄 유죄 판결조차도 결국 '소모되어야' 하고 한 사람의 삶에 계속 영향을 미치지 않아야 한다고 오랫동안 인식되어 왔다.
- [7] 잊힐 권리를 지지하는 그러한 이유에도 불구하고 잊힐 권리는 다른 권리와 때때로 충돌할 수 있다.
- [8] 예를 들어, 공식적인 예외가 안보와 공공 보건의 이유로 인해 때때로 만들어진다.



37번 경제학 적 관점으로 본 선호도에 따른 소비 관점의 한계



Limitations of Consumption Perspectives on Preference from an Economic Perspective

[1] 한 사람의 선호도 구조를 알아내는 것, 즉 한 상품을 소비함으로써 얻는 만족도가 또 다른 상품을 소비함으로써 얻는 만족도보다 더 큰지를 이해하는 것에 성공한 경제학자에게는 행동을 기저에 있는 호불호의 변화의 관점에서 설명하는 것은 일반적으로 매우 문제가 많다.

[2] 예를 들어, 베이비 붐과 그 후의 출산율의 급락이 변동이 없는 선호도를 배경으로 한 상대적 비용의 변화 보다는 아이에 대한 대중의 내재적인 기호의 증가와 그 후의 감소에서 비롯되었다고 주장하는 것은 사회 과학자를 불안정한 입지에 놓는다.

[3] 경제학에서 출생률에 대한 그러한 주장은 사망률의 상승과 하락이 죽음에 대한 내재적 욕구 변화의 증가에 기인한다고 말하는 것과 같다.

[4] 경제학자에게는 기호의 변화보다는 소득과 물가의 변화가 출산율에 영향을 미친다.

[5] 예를 들어, 소득이 증가할 때 사람들은 자녀에 대한 자신의 내재적 욕구가 그대로 유지되더라도 더 많은 자녀(또는 여러분이 나중에 알게 되겠지만, 아이로부터 오는 더 큰 만족감)를 원한다.



38편 유전을 통한 직관적 음식 선호도



Intuitive food preference through heredity

- [1] 자연계에서 만약 동물이 자신의 상태를 안 좋게 하기에 충분한 항 영양소가 있는 식물을 섭취하면 그 동물은 그 식물을 다시는 먹지 않을 것이다.
- [2] 직관적으로 동물은 또한 이러한 식물을 멀리할 줄 안다.
- [3] 오랜 시간의 진화와 전해 내려오는 정보는 이 타고난 지능을 만들어 냈다.
- [4] 그러나 이 '직관'은 동물에게서만 보이는 것은 아니다.
- [5] 여러분은 대부분의 아이들이 왜 야채를 싫어하는지 궁금해 한 적이 있는가?
- [6] Dr. Steven Gundry는 이것을 우리의 유전적 프로그래밍, 즉 우리의 내적 지능의 일부로 정당화한다.
- [7] 많은 야채들이 항 영양소로 가득 차 있기 때문에 여러분이 아직 연약하고 성장 중에 있을 때 여러분의 몸은 여러분을 그것들로부터 멀리하게 하려고 노력한다.
- [8] 그것은 여러분의 미뢰(味蕾)로 하여금 이러한 맛을 나쁘고 심지어 역겨운 것으로 인식하게 만듦으로써 이를 수행한다.
- [9] 여러분이 성장하고 여러분의 신체가 이러한 항 영양소를 견딜 만큼 충분히 더 강해지면 갑자기 그것들은 더 이상 이전만큼 맛이 나쁘게 느껴지지 않는다.



39편 지구의 자전에 따른 중력 변화로 인한 조수의 변화

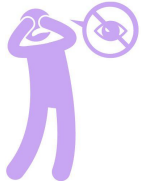


The change in tide due to the change in gravity caused by the rotation of the earth

- [1] 우리 행성의 서로 다른 부분들에 대한 달 중력의 차이는 효과적으로 '잡아 늘리는 힘'을 만든다.
- [2] 그것은 우리 행성을 달을 보는 방향으로 약간 늘어나게 하고 그것에 직각을 이루는 선을 따라 약간 늘리게 된다.
- [3] 달의 중력에 의해 발생하는 조수의 늘어남은 땅과 물을 포함한 우리의 전체 행성에 안팎으로 영향을 미친다.
- [4] 하지만 암석의 단단함은 땅이 물보다는 훨씬 적은 양만큼 조수와 함께 오르락내리락 한다는 것을 의미하며, 이것이 우리가 오직 바다의 조수만을 알아차리는 이유이다.
- [5] 그 늘어남은 또한 왜 일반적으로 매일 바다에서 '두 번의' 만조(그리고 두 번의 간조)가 발생하는지 설명한다.
- [6] 지구가 고무줄처럼 늘어나기 때문에, 바다는 달을 향하는 쪽과 달에서 멀어지는 쪽 모두에서 팽창해 나간다.
- [7] 지구가 자전함에 따라 우리는 매일 이 두 개의 조수 팽창부를 통과하게 되어서 우리가 각각 두 개의 팽창부에 있을 때 만조를 겪고 그 사이의 중간 지점에 있을 때 간조를 겪는다.



40핀 합리적 경제활동을 방해하는 맹목적 편견



Blind prejudice that hinders rational economic activity

- [1] 한 연구는 맹목적인 가정에 근거한 선입견의 경제적인 비용을 연구했다.
- [2] 연구자들은 한 무리의 덴마크 십 대들에게 두 사람 중 한 명과 함께 일하는 선택권을 주었다.
- [3] 십 대는 그들 중 어느 한 명과도 만난 적이 없었다.
- [4] 그 사람들 중 한 명은 십 대와 유사한 인종적 또는 종교적 배경의 출신임을 암시하는 이름을 가지고 있었다.
- [5] 다른 한 사람은 다른 인종적 또는 종교적 배경의 출신임을 암시하는 이름을 가지고 있었다.
- [6] 그 연구는 만약 십 대들이 자신이 생각하기에 같은 인종적 또는 종교적 배경으로부터 온 누군가와 함께 일할 수 있다면 그들은 평균 8% 더 적게 벌 준비가 되어 있다는 것을 보여 주었다.
- [7] 그리고 이러한 선입견은 소수 인종의 이름을 가진 십 대들뿐만 아니라 다수 인종의 이름을 가진 십 대들 사이에서도 분명했다.
- [8] 십 대들은 맹목적으로 자신의 잠재적인 동료의 인종에 대한 가정을 했다.
- [9] 그들은 그러고 나서 그 선입견이 '그들 자신의' 잠재적인 소득을 줄이는 것을 실제로 허용할 정도까지 선입견을 자신의 가정에 적용하였다.
- [10] 그 일은 그 두 명의 십 대들에게 단지 '90분'간만 함께 일할 것을 요구했다.



41-42번 기만적인 두뇌: 분리 뇌 환자 연구로 부터의 통찰력



The Deceptive Brain: Insights from a Split-Brain Patient Study

[1] 신경 심리학자 Michael Gazzaniga는 우리의 뇌가 우리를 속이는 일관성 있는 (그러나 반드시 사실은 아닌) 이야기를 만들어 내는 데 있어 탁월하다는 것을 보여 주는 연구를 수행했다.

[2] 그 연구에서 분리 뇌 환자들에게 그들의 왼쪽 눈에만 보이도록 이미지를 보여 주고 그들의 왼손으로 관련 있는 카드를 선택하도록 요청했다.

[3] 왼쪽 눈의 시력과 왼쪽 몸의 움직임은 우뇌에 의해 제어된다.

[4] 분리 뇌 환자에게 있어 우뇌와 좌뇌 사이의 연결은 끊어졌으며 이는 한 쪽 뇌에서 다른 쪽 뇌로 정보가 건너갈 수 없다는 것을 의미한다.

[5] 따라서 이 실험에서 우뇌가 모든 작업을 수행하고 있었고, 좌뇌는 무슨 일이 일어나고 있는지 알지 못하고 있었다.

[6] Gazzaniga는 그 후 참가자들에게 그들이 선택했던 그 카드를 왜 선택했는지 질문했다.

[7] 언어는 좌뇌에서 처리되고 생성되기 때문에 좌뇌가 응답하도록 요구된다.

[8] 그러나 그 실험의 설계 때문에 오직 우뇌만이 왜 그 참가자가 그 카드를 선택했는지 알고 있었다.



41-42번 기만적인 두뇌: 분리 뇌 환자 연구로 부터의 통찰력

The Deceptive Brain: Insights from a Split-Brain Patient Study

[9] 결과적으로 Gazzaniga는 참가자들이 질문에 답할 것을 요청 받았을 때 침묵할 것이라고 예상했다.

[10] 하지만 그 대신에 모든 피실험자는 응답을 꾸며 냈다.

[11] 좌뇌는 우뇌에 의해 행해진 행동에 대한 설명을 제공 하 라는 요청을 받고 있었다.

[12] 좌뇌는 답을 알지 못했다.

[13] 그러나 그것이 좌뇌가 답을 꾸며 내는 것을 막지는 못했다.

[14] 하지만 그 대답은 사실 근거를 가지고 있지 않았다.

[15] 자, 만약 이 연구가 분리 뇌 환자에만 제한 됐었다면, 그것은 흥미롭지만 우리와 매우 관련 있는 일은 아닐 것이다.

[16] 분리 뇌 환자들이 이유를 꾸며 내는 유일한 사람이 아닌 것으로 드러난다.

[17] 우리 모두 그렇게 한다.

[18] 우리 모두는 자신에 대한 일관성 있는 이야기를 필요로 하고 그 이야기에서 정보가 빠져 있을 때, 우리의 뇌는 단순히 세부 사항을 채운다.