



01편 농담(joke)의 특이한 점

The peculiarity of a joke



- [1] 농담은 정의에 따르면 진지하게 받아들여지지 않는다.
- [2] 우리는 "그건 그냥 농담일 뿐이야" 또는 "나는 그냥 농담을 하고 있을 뿐이야"라고 말하면서 그것의 효과를 중요하게 여기지 않는다.
- [3] 우리는 우리가 존경하지 않는 사람들을 "그는 완전히 웃기는 사람이야"라며 같은 방식으로 일축한다.
- [4] 농담할 때 우리는 농담이 가볍고 즉흥적으로 전달되는 것이 가장 좋다는 것에 동의하는데, 이렇게 경박해 보이는 데 아무리 많은 노력이 들어갈지라도 그렇다.
- [5] 그리고 그것이, 정말 농담의 특이한 점이다 즉, 그것이 사소하다고 주장은 하지만, 우리는 여전히 농담을 소중히 여긴다.
- [6] 우리는 그것들을 주의 깊게 기억하여 우리가 사랑하는 사람들이나 우리를 사랑해 주기를 원하는 사람들에게 들려준다.
- [7] 우리는 스탠드업 코미디언 그리고 시트콤 작가, 라디오 DJ, 언론인과 같은 뒷방 개그를 만드는 온갖 부류의 거대하고 점점 더 체계적인 농담 제조 산업을 지원한다.
- [8] 유머 감각은 우리의 가장 소중한 사회적 자산 중 하나인데, 자신에게 유머 감각이 없다는 것을 유쾌하게 인정할 사람을 여러분은 단 한 명이라도 만나본 적이 있는가?



02편 속편(sequel)의 유래

Sequel

The Origin of Sequel

[1] 속편이라는 개념은 영화의 상황에서 유래했다.

[2] 1920년대와 1930년대에 할리우드 영화사들에는 Charlie Chan, Mr. Moto, 또는 Cisco Kid와 같은 인기 캐릭터의 모험에 관한 느슨하게 관련된 에피소드인 당시 '시리즈라 불리던 것을 제작하는 'B 유닛'을 갖고 있었다.

[3] 이 속편은 적은 예산과 제한된 예술적 야망을 가지고 제작되었다.

[4] 1970년에 20th Century Fox사가 제작한 Beneath the Planet of the Apes는 흔히 최초의 '현대적' 속편으로 여겨지는데, 이는 그 영화사의 이전 흥행작인 Planet of the Apes의 연속이며, 그것 자체는 Pierre Boulle의 고전 소설을 영화화한 것이다.

[5] 영화사 경영자들이 그것(영화사)의 기존 자산을 활용할 방법을 찾게 만든 것은 전략적인 경영적 사고의 결과라기보다는 영화사의 당시 곤경에 처한 재정 상태였다.

[6] 속편이 기본적으로 예술적으로 열등할 뿐만 아니라 상업적으로 매력적이지 않은 것으로 여겨지던 시기에 Fox사는 다음 수십 년 동안 발전한 것을 그것에 수많은 작품들이 딸린 패밀리 브랜드로 만들었다.



08편 전체적인 계획을 세우고 일을 할 필요성

The need to make an overall plan and work



- [1] 여러분은 오래된 집을 갖고 있고 모든 게 좀 구식이지만 만족한다.
- [2] 여러분은 특히 더운 어느 여름에 실내 에어컨 하나를 추가한다.
- [3] 몇 년 후, 여러분이 더 많은 돈을 갖게 될 때 중앙 냉난방 시스템을 추가하기로 결정한다.
- [4] 하지만 여러분은 침실에 있는 그 방 장치를 치우지 않는데, 왜 그렇게 하겠는가?
- [5] 그것이 유용할 수도 있고, 벽에 볼트로 고정되어 거기에 이미 있다.
- [6] 그다음 몇 년 후, 여러분은 비극적 인[끔찍한] 배관 문제를 겪게 되는데, 벽 안에서 파이프가 터지는 것이다.
- [7] 배관공들이 벽을 부수고 열어서 새 파이프를 연결해야 하지만, 여러분의 중앙 냉난방 시스템이 이제 그들의 파이프 중 일부가 이상적으로 갈 길을 막고 있다.
- [8] 그래서 그들은 먼 길을 돌아 다락방을 통해 파이프를 연결한다.
- [9] 이것은 잘 작동하다가 어느 특별히 추운 겨울에 단열이 안 된 다락방으로 인해 여러분의 파이프가 얼게 된다.
- [10] 이 파이프들은 여러분이 벽을 통해 연결했다면 얼지 않았을 것인데, 여러분은 중앙 냉난방 때문에 그것을 할 수 없었다.
- [11] 처음부터 이 모든 것을 계획했다면, 여러분은 다르게 일을 처리했을 것인데, 여러분은 그렇게 하지 않았고, 여러분은 여러분이 필요한 대로 그리고 필요할 때, 한 번에 하나씩 물건을 추가했다.



04편 경제 성장과 행복의 관계



The relationship between economic growth and happiness

[1] 단기적으로 순환적 관계에서는, GDP와 행복이 함께 오르내린다.

[2] 예를 들어, 대불황 기간 동안 미국의 행복은 경제가 수축하면서 무너졌다가 GDP가 상승하면서 회복되었다.

[3] 그러나 장기적으로 추세 관계에서는, 더 빠른 경제 성장을 보이는 나라들의 행복이 더 크게 증가하지는 않는다.

[4] 실제로 미국에서는 1인당 실질 GDP가 3배 이상 증가한 기간인 70년이 넘는 기간 동안 행복에서의 추세가 변동이 없었다.

[5] 훨씬 더 놀라운 것은 불과 20년 만에 1인당 실질 GDP가 전례 없이 4배나 증가했음에도 불구하고, 2010년의 중국의 삶의 만족도는 1990년보다 더 높지 않았다는 점이다.

[6] 행복은 GDP와 함께 상승하는 경향이 있음을 발견했다고 주장하는 일부 학자들이 있지만, 그들은 긍정적인 단기적 관계와 아무것도 없는 장기적 관계를 혼동하고 있다.

[7] 장기적 관계의 부재는 경제 성장이 인간의 행복을 증가시킨다는 오래 지속된 믿음을 재고해야 할 시점임을 시사한다.



05편 정신력으로 완주한 10마일 달리기

A ten-mile run completed with mental strength



[1] 요전 날 내 친한 친구 중 한 명인 퇴역 육군 준장은 자신이 아주 오래 전에 들었던 말이 어떻게 자신에게 깊은 영향을 끼쳤고 어떻게 자신의 삶을 형성했는지에 대한 이야기를 들려주고 있었다.

[2] 그가 군대에 간 첫 주였다.

[3] 일요일 아침이었다.

[4] 앞에 놓인 과제는 다소 간단했다.

[5] 그들은 10마일을 뛰어야 했다.

[6] 내 친구는 열정적으로 시작했다가 금방 지쳐 버렸다고 회상한다.

[7] 절반의 거리를 뛰고 나서 그는 더 이상 계속할 수 없다는 느낌이 들었다.

[8] 그는 다리가 접혀서 쓰러질 것 같은 느낌이 들었다.

[9] 그리고 그가 막 포기하고 멈추려고 할 바로 그때 그는 자신의 지휘관이 '자, 젊은이. 지금까지 자네는 다리로 달리고 있었네.

[10] 이제 마음으로 달리게나!'라고 그에게 말하는 것을 들었다. 그 말들은 마법처럼 작용하는 것 같았다.

[11] 내 친구는 그 이후에 무슨 일이 있었는지 잘 기억하지 못하지만, 그가 기억하는 것은 자신이 계속 뛰었다는 것뿐이다.

[12] 그는 10마일 달리를 완주했다.

[13] 그리고 오늘날까지도, 그는 지휘관의 말이 자신의 마음속에 울려 퍼지는 것을 자주 듣는다.



06편 타인을 비난하지 않고도 좌절에서 회복하는 방법

How to recover from frustration without blaming others



[1] 노벨상 수상자인 심리학자 Daniel Kahneman은 Thinking, Fast and Slow에서 동기가 부여된 추론의 정서적 이점인 회복력을 지적한다.

[2] 실패에 대해 여러분 자신 말고 다른 사람에게 책임을 돌릴 수 있다면 실패에서 회복하는 것이 더 쉽다.

[3] 그는 여러 번의 연속된 거절을 수반하는 직업인 집집마다 방문하는 판매원의 사례를 이용하는데 "화가 난 주부가 문을 쾅 닫는 것을 면전에서 막 겪었을 때 '그녀는 끔찍한 여자였어'라는 생각이 '나는 서투른 판매원이야보다 분명히 더 낫다.'"

[4] 그러나 그것이 정말로 우리의 단 두 가지밖에 없는 선택권인가?

[5] 대신 우리는 "그래, 내가 그 판매를 망쳤어."

[6] 하지만 누구나 실수하잖아."

[7] 혹은 "그래, 내가 그 판매를 망쳤어."

[8] 그렇지만 나는 나아지고 있어서, 전에는 면전에서 문이 쾅 닫히는 것을 매일 겪었는데 이제는 겨우 매주 그런 일이 일어나!"라고 스스로에게 말할 수 있을 것이다.

[9] 우리는 우리의 좌절을 다른 사람들 탓으로 돌리지 않으면서 그 좌절에서 회복할 수 있는 방법인, 정직한 대처 전략을 틀림없이 찾을 수 있다.



07편 자각이 감소된 상태에서 즉각적인 단서에 의해 통제되는 행동

Actions controlled by immediate cues with diminished awareness



[1] 만약 여러분이 의사의 진료실을 방문한다면, 여러분의 행동은 다양한 시간 척도에서, 방문의 특정한 목표, 하루 동안의 전반적인 계획, 그리고 삶의 더 넓은 계획 및 의도와 관련이 있는 큰 상황의 일부인데, 여러분의 방문은 그것(큰 상황)과 관련하여 약간 중요할 수도 있고 그렇지 않을 수도 있다.

[2] 그 진료실의 '현장'에서 여러분이 하는 모든 일은, 일관성 있게 행동하기 위해 그 모든 내용을 마음속에 간직할 필요는 없을지라도, 이러한 여러 가지 내용에 의해 영향을 받는다.

[3] 현장에서의 의사의 역할과 관련하여 의사에게도 같은 일이 일어난다.

[4] 그러나 의식이 줄어든 상태에서는 그러한 모든 배경의 영향이 거의 또는 전혀 없게 된다.

[5] 행동은 더 넓은 상황의 개입이 전혀 없이, 즉각적인 단서에 의해 통제된다.

[6] 예를 들어, 여러분이 목마르다면 잔을 들어 마시는 것은 이치에 맞고, 그 행동은 더 넓은 상황과 연결될 필요가 없다.



08편 널리 사용되지 못한 무수한 발명품들

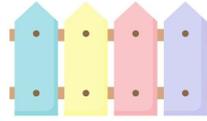
Countless inventions that have not been widely used



- [1] Joseph Schumpeter는 널리 사용되지 않는 발명품은 인간사와 무관하다고 언젠가 말한 적이 있다.
- [2] 대규모로 실행되지도 않았고 수백만 명의 사람이 사용해 세상을 바꾸지도 않은 기발하고 감탄할 만한 발명품들이 무수하게 많다.
- [3] 1세기에 알렉산드리아의 Hero는 분사 작용에 의한 증기 기관을 만들어 냈지만 진귀한 것으로 취급되었고 사회를 위한 혜택으로 이어지지는 못했다.
- [4] 레오나르도 다빈치는 많은 비행 기계를 발명했지만 그것들이 수송이나 전쟁을 바꾸기 위해 만들어졌다는 기록은 없다.
- [5] 조지아의 Crawford Long이 매사추세츠의 William Morton보다 몇 년 앞서 실제로 수술에서 마취를 위해 에테르를 사용했지만 Long은 자신의 결과를 발표하지 않아 이 후의 의학 역사에 전혀 영향을 미치지 못했다.
- [6] 역사상 수많은 발명품 중, 단지 몇 개만이 발견에서 개발에 이르는 길고 어려운 길을 거쳐가, 대규모로 제조되고, 시장에서 널리 판매되어, 세계에 중대한 변화를 가져올 수 있었다.



9편 'Chesterton의 울타리'로 알려진 규칙



A rule known as the 'Fence of Chesterton'

- [1] 여러분이 어떤 것을 바꾸는 것을 옹호할 때 여러분은 먼저 왜 그것이 그런 방식으로 되어 있는지 확실하게 이해해야 한다는 규칙을 지키려고 노력하라.
- [2] 이 규칙은 1929년 그것을 한 에세이에서 제안한 영국 작가 G. K. Chesterton의 이름을 따서 Chesterton의 울타리로 알려져 있다.
- [3] 여러분이 알 수 있는 특별한 이유 없이 울타리가 가로질러 쳐져 있는 길을 발견한다고 상상해 보라.
- [4] 왜 누군가가 여기에 울타리를 만들려고 했을까?
- [5] 이것은 불필요하고 어리석은 것으로 보이니, 그것을 허물어 버리자. 라고 여러분은 혼잣말을 한다.
- [6] 그러나 울타리가 왜 거기에 있는지 이해하지 못한다면, 울타리를 허물어도 괜찮다고 확신할 수가 없다고 Chesterton은 주장했다.
- [7] 오래된 관습이나 제도가 그런 울타리와 같다고 그는 말했다.
- [8] 순진해 빠진 개혁자들은 그것들을 보고 "이것이 무슨 소용이 있는지 나는 모르겠다. 그것을 치워 버리자"라고 말한다.
- [9] 그러나 더 사려 깊은 개혁자들은 "만약 여러분이 그것의 쓰임을 모른다면, 나는 분명히 여러분이 그것을 치우게 놔두지 않을 것이다.
- [10] 떠나서 생각해 보라.
- [11] 그런 다음에 여러분이 돌아와서 그것의 쓰임을 실제로 안다고 나에게 말하면 나는 여러분이 그것을 없애는 것을 허용할지도 모른다"라고 대답한다.



10편 달성할 수 있는 목표로의 조정에 의한 동기 부여

Motivation by adjustment to achievable goals



- [1] 내 친구 Mary Pat에게는 똑똑하고 유능한 열여섯 살 된 손자가 있다.
- [2] 부모님이 많이 실망스럽게도 그는 학교에서 최선을 다하지 않고 있었다.
- [3] 어느 날 그는 엄마에게 자신의 밝은 갈색 머리를 염색해 도 되는지를 물었다.
- [4] 무슨 색으로?라고 엄마가 물었다.
- [5] 밝은 파란 색이요라고 그는 열의에 차 말했다.
- [6] 여기서 기회를 포착한 엄마는 숫자로만 답했다. "3.8."
- [7] '네가 파란 머리를 원한다면 학교에서 평균 평점 3.8점을 받아야 한다.
- [8] 그렇지 않으면 나는 이 말도 안 되는 색은 절대로 안 된다고 말할 것이다.'의 줄임말이었다.
- [9] Mary Pat은 몇 달 후 그녀의 손자가 밝은 노란색 머리를 뽐내고 있는 것을 보았다.
- [10] 나는 네가 머리를 파랑계 염색할 거라고 생각했어 라고 그녀가 약간 놀란 듯이 말했다.
- [11] Greg의 대답은 짧게, "35"였다.
- [12] Greg와 그의 엄마가 평균 평점 3.8점을 받을 수 없을 것임을 알아차렸을 때 그들은 그의 목표를 달성 가능성이 더 많은 것으로 조정했고, 모두가 만족스러워 했다.
- [13] 목표는 성취할 수 있을 때에만 동기를 부여한다.
- [14] 때때로 목표는 개인과 상황에 맞게 바뀔 필요가 있다.