



01

[1] 온라인 환경은 거기에서 일어나는 일이 무엇이든지 간에 얼마나 쉽게 저장할 수 있는지에 따라 아주 다양한데, 나는 그것의 기록 가능성과 저장 가능성이라고 부른다.

[2] 비록 소셜 미디어의 디자인, 활동, 멤버십이 시간이 지남에 따라 바뀔지도 모르겠지만, 사람들이 게시했던 것의 내용은 보통 훼손되지 않고 남아 있다.

[3] 이메일, 동영상, 음성, 텍스트 메시지는 저장될 수 있다.

[4] 완벽한 보존이 가능할 때, 시간은 멈춰 있다.

[5] 당신이 원할 때마다 그러한 과거의 사건들을 다시 돌아보기 위해 되돌아 갈 수 있다.

[6] 또 다른 상황에서, 우리가 받았다고 기억하는 것처럼 보이는 이메일이 우리의 받은 편지함에서 불가사의하게 사라질 때처럼, 어떤 것이 어떤 식으로든 존재했었는지에 대한 실재 검증에 심지어 이의를 제기하면서, 영속성은 우리 손가락 사이로 빠져나간다.

[7] 손가락으로 유연하게 살짝 톡 친 것이 그렇게 하지 않았으면 영원히 존재했을 문서를 무(無)의 상태로 보내 버릴 수 있다.



02

- [1] 당신의 개념은 입력되는 감각 정보의 의미를 추측하게 하는 뇌의 주요한 도구이다.
- [2] 예를 들어, 개념은 음압의 변화에 의미를 부여하며, 그래서 당신은 그 변화를 마구잡이의 소음 대신에 말이나 음악으로 듣는다.
- [3] 서구 문화에서 대부분의 음악은 12개의 동일한 간격을 가지고 있는 음의 높낮이로 나누어진 하나의 옥타브를 기본으로 하는데, 이것은 17세기의 Johann Sebastian Bach의 평균율 음계를 체계화한 것이다.
- [4] 비록 정상적인 듣기 능력을 가지고 있는 서구 문화의 모든 사람들 이 명시적으로 설명할 수 없을지라도 그들은 이 흔한 음계에 대한 개념을 가지고 있다.
- [5] 그러나 모든 음악이 이 음계를 사용하는 것은 아니다.
- [6] 서구 인들이 다양한 음의 조율과 더불어 한 옥타브 당 7개의 음의 높낮이를 기본으로 한 인도네시아 gamelan 음악을 처음 들었을 때 그것이 소음처럼 들릴 가능성이 더 높다.
- [7] 12음계를 들음으로써 고정된 뇌는 그 음악에 대한 개념을 가지고 있지 않다.



03

- [1] 손가락으로 나무 탁자나 책상의 표면 위를 두드려라, 그리고 당신이 듣는 소리의 크기를 관찰해라.

- [2] 그런 다음, 귀를 탁자나 책상의 표면에 바싹 대어라.

- [3] 손가락을 귀로부터 대략 1피트정도 떨어지게 놓고, 다시 탁자 표면을 두드리고 당신이 듣는 소리의 크기를 관찰해라.

- [4] 당신이 책상 위에 귀를 대고 듣는 소리의 크기는 책상으로부터 귀를 떼고 듣는 소리보다 훨씬 크다.

- [5] 음파는 공기를 통해서뿐만 아니라 많은 고체 물질을 통해 이동할 수 있다.

- [6] 고체는, 예를 들어 나무처럼, 공기가 전형적으로 음파를 전달하는 것보다 훨씬 더 잘 전달하는데 왜냐하면 공기 중에서 보다 고체 물체의 분자들이 훨씬 더 가깝고 더 촘촘하게 함께 뭉쳐있기 때문이다.

- [7] 이것이 고체로 하여금 그 파장을 더 쉽고 효율적으로 이동시켜서, 더 큰 소리를 만들어 낸다.

- [8] 또한 공기의 밀도는 그것을 통과하는 음파의 크기를 결정하는 요소로 작용한다.



04

[1] 사회 심리학의 한 현상인 Pratfall Effect는 한 개인의 인지된 매력도가 그 또는 그녀가 실수를 한 후에 그 사람의 인지된 능력에 따라 증가 또는 감소한다고 말한다.

[2] 유명 인사들은 일반적으로 능력 있는 사람들로 여겨지고 특정한 측면에서 종종 흠이 없고 완벽하다고도 보이기 때문에, 실수를 저지르는 것은 그 사람의 인간미를 다른 사람들에게 사랑을 받도록 만들 것이다.

[3] 기본적으로 실수를 전혀 저지르지 않는 사람들은 이따금 실수를 저지르는 사람들에 비해 덜 매력적이거나 덜 호감을 주는 것으로 인지된다.

[4] 완벽성, 혹은 그 자질을 개인들에게 귀속하는 것은 일반 대중들이 (자신과) 관련 지을 수 없는 인지된 거리감을 만들며 실수를 전혀 저지르지 않는 사람들을 덜 매력적이고 덜 호감이 가도록 만든다.

[5] 하지만 이것은 또한 정반대의 효과도 가지는데, 인지된 평균 혹은 그 이하의 능력을 가진 사람이 실수를 저지른다면, 그 또는 그녀는 다른 사람들에게 덜 매력적이고 호감을 덜 주게 될 것이다.



05-06

[1] 2000년에, Illinois 대학의 James Kuklinski가 1,000명이 넘는 Illinois의 거주자들에게 복지에 대한 질문을 하는 영향력 있는 실험을 이끌었다.

[2] 절반이 넘는 응답자들이 그들의 답이 맞다고 확신한다고 말했지만 사실은 오직 그 사람들의 3퍼센트만이 질문의 답을 절반 넘게 맞혔다.

[3] 아마도 더 충격적인 것은, 그들이 맞았다고 가장 확신했던 사람들이 대체로 그 주제에 대해 가장 적게 알았던 사람들이었다.

[4] Kuklinski는 이러한 종류의 응답을 "내가 맞다는 것을 나는 안다"는 신드롬이라 불렀다.

[5] "이것은 대부분의 사람들이 그들의 사실적 믿음을 고치는 것에 저항할 뿐만 아니라 또한 그것들 (자기가 믿고 있는 사실들)을 가장 고쳐야 할 필요가 있는 바로 그 사람들이 그렇게 할(고칠) 가능성 이 가장 적다는 것을 의미한다."라고 그가 썼다.

[6] 어떻게 우리는 그렇게 틀리고도, 우리가 맞다고 그렇게 확신할 수 있을까?

[7] 정답의 일부는 우리의 뇌가 고정된 방식에 있다.

[8] 일반적으로, 사람들은 일관성을 추구하는 경향이 있다.



[9] 사람들이 그들의 기존의 견해들을 강화하는 쪽으로의 시각을 가지고 정보를 해석하는 경향이 있다는 것을 보여주는 상당한 양의 심리학적인 연구조사가 있다.

[10] 만약에 우리가 세상에 대해 무언가를 믿는다면, 우리는 우리의 믿음을 확인해 주는 어떠한 정보라도 수동적으로 사실로 받아들이고, 그렇지 않은 정보는 적극적으로 멀리하는 경향이 더 있다.

[11] 이것은 "의도적 합리화"라고 알려져 있다.

[12] 일관성이 있는 정보가 정확하든 아니든 간에, 우리는 그것을 사실로, 우리의 믿음에 대한 확인으로써 받아들일 것이다.

[13] 이것은 우리가 (말로) 서술된 믿음에 더 확신을 갖게 만들고, 그리고 심지어 그것들에 모순되는 사실들은 덜 마음에 품는 경향을 갖게 만든다.