

본 문 1

원문	해석
<p>How are category judgments made when they don't rely on typicality? As an approach to this question, let's think through an example. Consider a lemon. Paint the lemon with red and white stripes. Is it still a lemon? Most people say that it is. Now, inject the lemon with sugar water, so it has a sweet taste. Then, run over the lemon with a truck, so that it's flat as a pancake. What have we got at this point? Do we have a striped, artificially sweet, flattened lemon? Or do we have a non-lemon? Most people still accept this poor, abused fruit as a lemon, but consider what this judgment involves. We've taken steps to make this object more and more distant from the prototype and also very different from any specific lemon you've ever encountered. But this seems not to shake your faith that the object remains a lemon. To be sure, we have a not-easily-recognized lemon, an exceptional lemon, but it's still a lemon. Apparently, something can be a lemon with virtually no resemblance to other lemons.</p>	<p>범주 판단은 전형성에 의존하지 않을 때 어떻게 이루어질까? 이 질문에 접근하는 한 가지 방법은 예시를 통해 생각해 보는 것이다. 레몬을 떠올려보자. 이 레몬을 빨간색과 흰색 줄무늬로 칠한다고 해보자. 그래도 여전히 레몬일까? 대부분의 사람들은 그렇다고 대답한다. 이제, 레몬 안에 설탕물을 주입해서 단맛이 나게 만든다. 그런 다음, 트럭으로 레몬을 밟아서 팬케이크처럼 납작하게 만든다. 이쯤 되면 우리는 무엇을 갖고 있는 걸까? 줄무늬가 있고 인공적으로 단맛이 나며 납작해진 레몬일까? 아니면 더 이상 레몬이 아닐까? 대부분의 사람들은 이 불쌍하고 혹사당한 과일을 여전히 레몬이라고 받아들인다. 하지만 이 판단이 무엇을 수반하는지 생각해 보자. 우리는 이 물체를 전형적인 레몬에서 점점 멀어지게 만들었고, 또한 당신이 지금까지 본 어떤 레몬과도 매우 다르게 만들었다. 그럼에도 불구하고 이 물체가 여전히 레몬이라는 당신의 믿음은 흔들리지 않는 듯하다. 물론, 쉽게 알아볼 수 없는 레몬, 특별한 레몬이긴 하지만 여전히 레몬이다. 분명히 어떤 것은 다른 레몬들과 거의 닮지 않았음에도 레몬일 수 있다.</p>

1. 질문 제시 - 전형성이 없을 때의 범주 판단

✓ 전형적인 특징이 없을 때, 우리는 어떻게 어떤 것이 '레몬'인지 판단할까?

2. 사례 제시 - 이상한 레몬 실험

✓ 레몬에 줄무늬 칠 → 여전히 레몬

✓ 설탕물 주입 + 트럭으로 밟기 → 이상한 모습이지만 여전히 레몬

3. 결론 - 외형이 달라도 본질은 유지

✓ 전형성과 전혀 닮지 않아도 '레몬'으로 인식

✓ 본질적 정체성은 외형 변화와 무관하게 유지됨

본 문 1

원문

- ① How are category judgments made when they don't rely on typicality?
- ② As an approach to this question, let's think through an example.
- ③ Consider a lemon.
- ④ Paint the lemon with red and white stripes.
- ⑤ Is it still a lemon?
- ⑥ Most people say that it is.
- ⑦ Now, inject the lemon with sugar water, so it has a sweet taste.
- ⑧ Then, run over the lemon with a truck, so that it's flat as a pancake.
- ⑨ What have we got at this point?
- ⑩ Do we have a striped, artificially sweet, flattened lemon? Or do we have a non-lemon?
- ⑪ Most people still accept this poor, abused fruit as a lemon,
- ⑫ but consider what this judgment involves.
- ⑬ We've taken steps to make this object more and more distant from the prototype
- ⑭ and also very different from any specific lemon you've ever encountered.
- ⑮ But this seems not to shake your faith that the object remains a lemon.
- ⑯ To be sure, we have a not-easily-recognized lemon, an exceptional lemon,
- ⑰ but it's still a lemon.
- ⑱ Apparently, something can be a lemon with virtually no resemblance to other lemons.

해석

- ① 전형성에 의존하지 않을 때 범주 판단은 어떻게 이루어질까?
- ② 이 질문에 접근하는 한 가지 방법으로, 예시를 하나 생각해보자.
- ③ 레몬을 떠올려보자.
- ④ 그 레몬에 빨간색과 흰색 줄무늬를 칠해보자.
- ⑤ 그래도 여전히 레몬일까?
- ⑥ 대부분의 사람들은 그렇다고 말한다.
- ⑦ 이제, 레몬 안에 설탕물을 주입해서 단맛이 나게 해보자.
- ⑧ 그런 다음, 레몬을 트럭으로 밟아서 팬케이크처럼 납작하게 만들어보자.
- ⑨ 이쯤 되면 우리는 무엇을 갖고 있는 걸까?
- ⑩ 줄무늬가 있고 인공적으로 단맛이 나며 납작해진 레몬일까, 아니면 더 이상 레몬이 아닐까?
- ⑪ 대부분의 사람들은 이 불쌍하고 혹사당한 과일을 여전히 레몬이라고 받아들인다.
- ⑫ 하지만 이 판단이 어떤 의미를 가지는지 생각해보자.
- ⑬ 우리는 이 물체를 전형적인 모습에서 점점 더 멀어지게 만들었다.
- ⑭ 그리고 당신이 본 적 있는 어떤 레몬과도 매우 다르게 만들었다.
- ⑮ 그런데도 이 물체가 여전히 레몬이라는 당신의 믿음은 흔들리지 않는 듯하다.
- ⑯ 물론, 쉽게 알아볼 수 없는 레몬, 특별한 레몬이긴 하다.
- ⑰ 하지만 여전히 레몬이다.
- ⑱ 분명히, 어떤 것은 다른 레몬들과 거의 닮지 않았어도 레몬일 수 있다.

본 문 1

원문	해석
① How are category judgments made when they don't rely on typicality?	①
② As an approach to this question, let's think through an example.	②
③ Consider a lemon.	③
④ Paint the lemon with red and white stripes.	④
⑤ Is it still a lemon?	⑤
⑥ Most people say that it is.	⑥
⑦ Now, inject the lemon with sugar water, so it has a sweet taste.	⑦
⑧ Then, run over the lemon with a truck, so that it's flat as a pancake.	⑧
⑨ What have we got at this point?	⑨
⑩ Do we have a striped, artificially sweet, flattened lemon? Or do we have a non-lemon?	⑩
⑪ Most people still accept this poor, abused fruit as a lemon,	⑪
⑫ but consider what this judgment involves.	⑫
⑬ We've taken steps to make this object more and more distant from the prototype	⑬
⑭ and also very different from any specific lemon you've ever encountered.	⑭
⑮ But this seems not to shake your faith that the object remains a lemon.	⑮
⑯ To be sure, we have a not-easily-recognized lemon, an exceptional lemon,	⑯
⑰ but it's still a lemon.	⑰
⑱ Apparently, something can be a lemon with virtually no resemblance to other lemons.	⑱

본 문 2

원문	해석
<p>There's a reason so many of the studies that found that incentives undermine motivation were conducted with children. Children are busy figuring out their likes and dislikes. When I ask my eight-year-old if he likes a subject at school, he needs to think about it; he doesn't intuitively know the answer the way you might. Children are relatively new to a world that's largely controlled by adults, so many of the activities that occupy their days need explanation. They might ask themselves, "Am I drawing because I like to draw or because my teacher made me draw?" or "Does this food taste good to me or am I eating it because otherwise I won't get dessert?" Incentives give them the clues to start piecing together their likes and dislikes. And if you're a child, and an adult is willing to pay you to do something, that's a clue that you wouldn't otherwise enjoy doing it.</p>	<p>동기가 약화된다는 사실을 발견한 많은 연구들이 아이들을 대상으로 이루어진 데에는 이유가 있다. 아이들은 자신이 무엇을 좋아하고 싫어하는지를 알아가는 중이기 때문이다. 내가 여덟 살 아들에게 학교 과목 중 어떤 걸 좋아하는지 물어보면, 그는 그에 대해 생각을 해봐야 한다. 너처럼 직관적으로 바로 대답하지 못한다. 아이들은 대부분 어른이 통제하는 세상에 갓 들어온 존재이기 때문에, 그들의 하루를 차지하는 많은 활동들이 설명을 필요로 한다. 아이들은 “내가 그림을 그리는 이유가 그림을 좋아해서일까, 아니면 선생님이 시켜서일까?” 혹은 “이 음식이 정말 맛있어서 먹는 걸까, 아니면 디저트를 먹기 위해서 억지로 먹는 걸까?” 같은 질문을 스스로에게 던질 수 있다. 보상은 아이들이 자신이 좋아하고 싫어하는 것을 알아가는 데 실마리를 제공한다. 그리고 만약 당신이 아이인데, 어른이 어떤 일을 하라고 돈까지 준다면, 그것은 그 일이 원래는 별로 재미없는 일이라는 신호일 수 있다.</p>

<p>1. 아이들이 실험 대상인 이유</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 동기 관련 실험은 아이 대상이 많음✓ 아이들은 좋아하는 것/싫어하는 것을 알아가는 중	<p>2. 아이들의 자기 질문</p> <ul style="list-style-type: none">✓ "이건 내가 좋아하는 걸까, 아니면 강요 때문일까?"✓ 스스로 동기와 행동을 분석하려 함	<p>3. 보상의 역할</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 보상은 판단의 힌트를 줌✓ 보상을 주면 → 원래는 재미없다는 신호로 해석할 수 있음
--	--	---

본 문 2

원문	해석
<p>① There's a reason so many of the studies that found that incentives undermine motivation were conducted with children.</p> <p>② Children are busy figuring out their likes and dislikes.</p> <p>③ When I ask my eight-year-old if he likes a subject at school, he needs to think about it;</p> <p>④ he doesn't intuitively know the answer the way you might.</p> <p>⑤ Children are relatively new to a world that's largely controlled by adults,</p> <p>⑥ so many of the activities that occupy their days need explanation.</p> <p>⑦ They might ask themselves, "Am I drawing because I like to draw or because my teacher made me draw?"</p> <p>⑧ or "Does this food taste good to me or am I eating it because otherwise I won't get dessert?"</p> <p>⑨ Incentives give them the clues to start piecing together their likes and dislikes.</p> <p>⑩ And if you're a child, and an adult is willing to pay you to do something,</p> <p>⑪ that's a clue that you wouldn't otherwise enjoy doing it.</p>	<p>① 보상이 동기를 약화시킨다는 사실을 발견한 많은 연구들이 아이들을 대상으로 이루어진 데에는 이유가 있다.</p> <p>② 아이들은 자신이 무엇을 좋아하고 싫어하는지를 알아가는 중이다.</p> <p>③ 내가 여덟 살 아들에게 학교 과목 중 좋아하는 게 있는지 물어보면, 그는 그것에 대해 생각해봐야 한다.</p> <p>④ 너처럼 직관적으로 바로 대답하지는 못한다.</p> <p>⑤ 아이들은 대부분 어른이 통제하는 세상에 이제 막 들어온 존재다.</p> <p>⑥ 그래서 그들의 하루를 채우는 많은 활동들은 설명이 필요하다.</p> <p>⑦ 아이들은 스스로에게 “내가 그림을 그리는 이유가 좋아서일까, 아니면 선생님이 시켜서일까?”라고 물을 수 있다.</p> <p>⑧ 또는 “이 음식이 맛있어서 먹는 걸까, 아니면 디저트를 못 먹게 될까 봐 먹는 걸까?”라고 생각할 수 있다.</p> <p>⑨ 보상은 아이들이 자신의 좋아하는 것과 싫어하는 것을 알아가는 데 실마리를 제공한다.</p> <p>⑩ 그리고 당신이 아이인데, 어른이 어떤 일을 하라고 돈을 준다면,</p> <p>⑪ 그것은 그 일이 원래는 재미없는 것이라는 신호일 수 있다.</p>

본 문 2

원문

해석

- ① There's a reason so many of the studies that found that incentives undermine motivation were conducted with children.
- ② Children are busy figuring out their likes and dislikes.
- ③ When I ask my eight-year-old if he likes a subject at school, he needs to think about it;
- ④ he doesn't intuitively know the answer the way you might.
- ⑤ Children are relatively new to a world that's largely controlled by adults,
- ⑥ so many of the activities that occupy their days need explanation.
- ⑦ They might ask themselves, "Am I drawing because I like to draw or because my teacher made me draw?"
- ⑧ or "Does this food taste good to me or am I eating it because otherwise I won't get dessert?"
- ⑨ Incentives give them the clues to start piecing together their likes and dislikes.
- ⑩ And if you're a child, and an adult is willing to pay you to do something,
- ⑪ that's a clue that you wouldn't otherwise enjoy doing it.

본 문 3

원문	해석
<p>Because both parties typically suffer costs when a competition escalates to violence, contests between members of the same species are typically a blend of truth and exaggeration by each party intended to convince the other party to back down. Exaggeration would disappear if there were no cost to testing one's abilities against those of one's opponent. If we're competing over the last slice of cake and I think I might be stronger than you, I'll just punch you and find out. But there is a notable cost to this test, as you are likely to punch me back — a bummer under the best of circumstances, but particularly so if you're stronger than I am. It is this guaranteed cost of competition that allows deceptive individuals to exaggerate their strengths and play down their weaknesses without necessarily getting caught. This type of exaggeration can be seen throughout the animal kingdom, such as when moose or hyenas raise the hackles on their back to appear larger, or when crabs grow unnecessarily large claw shells that they do not fill with muscle.</p>	<p>경쟁이 폭력으로 번질 경우, 양측 모두 보통 손해를 보기 때문에, 같은 종 내의 경쟁은 대개 상대방을 물려서게 하기 위해 진실과 과장을 섞어 표현하는 방식으로 이루어진다. 만약 상대와 자신의 능력을 시험해보는 데 아무런 비용이 없다면, 과장은 사라질 것이다. 예를 들어 우리가 마지막 케이크 조각을 두고 경쟁 중이고, 내가 너보다 강할지도 모른다고 생각한다면, 그냥 너를 한 대 때려서 확인해볼 수 있을 것이다. 하지만 이 시험에는 뚜렷한 대가가 따른다. 왜냐하면 너도 나를 되받아칠 가능성이 높기 때문이다. 이는 어떤 상황에서도 불쾌하지만, 특히 네가 나보다 강하다면 더 곤란한 일이다. 바로 이러한 경쟁의 확실한 비용 때문에, 속이려는 개체들은 들이지 않고 자신의 강점을 과장하고 약점을 감출 수 있다. 이러한 과장의 형태는 동물계 전반에서 볼 수 있는데, 예를 들어 무스나 하이에나가 등을 부풀려 더 커 보이게 하거나, 게가 속은 근육으로 채우지 않고도 집게껍질만 크게 키우는 경우가 있다.</p>

<p>1. 경쟁의 현실과 과장</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 폭력적 경쟁엔 비용 발생✓ 그래서 동종 간 경쟁엔 진실 + 과장이 섞임✓ 상대가 물려서도록 유도	<p>2. 비용이 없으면?</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 비용 없다면 그냥 능력 시험✓ 예: 케이크 두고 → “한 대 때려 확인!”✓ 근데 비용 있음 = 상대가 반격할 수 있음	<p>3. 과장의 전략과 예시</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 경쟁의 비용 때문에 속임 가능✓ 강점은 부풀리고 약점은 감춤✓ 예: 무스·하이에나 등 부풀리기 / 게의 빈 집게
--	---	---

본 문 3

원문	해석
<p>① Because both parties typically suffer costs when a competition escalates to violence,</p> <p>② contests between members of the same species are typically a blend of truth and exaggeration by each party intended to convince the other party to back down.</p> <p>③ Exaggeration would disappear if there were no cost to testing one's abilities against those of one's opponent.</p> <p>④ If we're competing over the last slice of cake and I think I might be stronger than you, I'll just punch you and find out.</p> <p>⑤ But there is a notable cost to this test, as you are likely to punch me back —</p> <p>⑥ a bummer under the best of circumstances, but particularly so if you're stronger than I am.</p> <p>⑦ It is this guaranteed cost of competition that allows deceptive individuals to exaggerate their strengths and play down their weaknesses without necessarily getting caught.</p> <p>⑧ This type of exaggeration can be seen throughout the animal kingdom,</p> <p>⑨ such as when moose or hyenas raise the hackles on their back to appear larger,</p> <p>⑩ or when crabs grow unnecessarily large claw shells that they do not fill with muscle.</p>	<p>① 경쟁이 폭력으로 번질 경우 양측 모두 보통 손해를 보기 때문에,</p> <p>② 같은 종 내의 경쟁은 보통 상대를 물려서게 하려는 진실과 과장의 혼합으로 이루어진다.</p> <p>③ 상대와 자신의 능력을 시험해도 비용이 들지 않는다면, 과장은 사라질 것이다.</p> <p>④ 우리가 마지막 케이크 조각을 두고 경쟁 중이고, 내가 너보다 강할지도 모른다고 생각한다면, 그냥 너를 때려서 확인할 것이다.</p> <p>⑤ 하지만 이 시험에는 분명한 비용이 따른다. 왜냐하면 너도 나를 되받아칠 가능성이 높기 때문이다.</p> <p>⑥ 이는 어떤 상황에서도 짜증 나는 일이지만, 특히 네가 나보다 강하다면 더 그렇다.</p> <p>⑦ 바로 이 경쟁의 필연적인 비용이 속이는 개체들이 들리지 않고 자신의 강점을 과장하고 약점을 감추게 해준다.</p> <p>⑧ 이런 유형의 과장은 동물계 전반에서 볼 수 있다.</p> <p>⑨ 예를 들어, 무스나 하이에나는 등을 부풀려 더 커 보이게 하기도 하고,</p> <p>⑩ 게는 속을 근육으로 채우지도 않으면서 지나치게 큰 집게껍질을 키우기도 한다.</p>

본 문 3

원문	해석
① Because both parties typically suffer costs when a competition escalates to violence,	①
② contests between members of the same species are typically a blend of truth and exaggeration by each party intended to convince the other party to back down.	②
③ Exaggeration would disappear if there were no cost to testing one's abilities against those of one's opponent.	③
④ If we're competing over the last slice of cake and I think I might be stronger than you, I'll just punch you and find out.	④
⑤ But there is a notable cost to this test, as you are likely to punch me back —	⑤
⑥ a bummer under the best of circumstances, but particularly so if you're stronger than I am.	⑥
⑦ It is this guaranteed cost of competition that allows deceptive individuals to exaggerate their strengths and play down their weaknesses without necessarily getting caught.	⑦
⑧ This type of exaggeration can be seen throughout the animal kingdom,	⑧
⑨ such as when moose or hyenas raise the hackles on their back to appear larger,	⑨
⑩ or when crabs grow unnecessarily large claw shells that they do not fill with muscle.	⑩

본 문 4

원문	해석
<p>Other people's reactions can influence whether any one individual decides to help. No one wants to foolishly rush to help in a case that may not be an emergency after all. In fact, people sometimes fail to act because they fear appearing foolish in front of others. So we usually keep calm and check to see what others present are doing. Of course, if everyone else is also keeping calm while they check the reactions of others, everyone will conclude that help is not needed or that norms make helping inappropriate. In one series of studies, experimenters arranged for smoke to pour into a laboratory room in which students were sitting completing questionnaires. When the students were alone, their concern at the unusual situation soon led them to seek help. But when two confederates in the room showed no reaction to the smoke, participants also did nothing. When people notice that bystanders and passersby are unresponsive, that observation reduces the likelihood that they will help. Thus, one way that the presence of bystanders can influence helping is by suggesting that helping is contrary to norms.</p>	<p>다른 사람들의 반응은 어떤 개인이 도움을 줄지 말지를 결정하는 데 영향을 미칠 수 있다. 아무도 결국 응급 상황이 아닐 수도 있는 경우에 멍청하게 서둘러 돕고 싶어 하지는 않는다. 실제로 사람들은 때때로 다른 사람들 앞에서 어리석어 보일까 봐 행동을 취하지 못한다. 그래서 우리는 보통 침착함을 유지한 채 주변 사람들이 어떻게 반응하는지를 확인한다. 물론, 모두가 서로의 반응을 확인하며 침착하게 있다면, 모두가 상황이 도움이 필요하지 않다고 결론을 내리거나, 도움을 주는 것이 규범에 어긋난다고 판단하게 된다. 일련의 실험에서, 실험자들은 학생들이 설문지를 작성하고 있는 실험실에 연기가 피어오르도록 설정했다. 학생들이 혼자 있을 때는 이 비정상적인 상황에 대한 우려로 인해 곧 도움을 요청했다. 그러나 방 안의 두 공범이 아무 반응을 보이지 않았을 때는, 실험 참가자들도 아무런 행동을 하지 않았다. 사람들이 주변의 방관자들이 무반응인 것을 눈치채면, 그 관찰은 도움을 줄 가능성을 줄인다. 따라서 방관자의 존재가 도움 행동에 영향을 주는 한 가지 방식은, 도움을 주는 것이 규범에 어긋난다는 인상을 주는 것이다.</p>

<p>1. 남의 반응에 눈치 보는 인간</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 누구나 멍청해 보이기 싫음✓ 긴급 상황인가? → 주변 사람들 반응 먼저 본다✓ 남들도 가만히 있으면 "도움 필요 없음"이라고 판단	<p>2. 실험 사례</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 방에 연기가 피어오름✓ 혼자 있을 땐 곧 도움 요청✓ 다른 두 명이 무반응이면 → 참가자도 행동 안 함	<p>3. 방관자 효과의 원리</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 주변이 무반응이면 → 나도 안 움직임✓ 왜냐하면 "도움이 규범에 어긋난다"는 신호처럼 느껴짐
--	---	---

본 문 4

원문	해석
<p>① Other people's reactions can influence whether any one individual decides to help.</p> <p>② No one wants to foolishly rush to help in a case that may not be an emergency after all.</p> <p>③ In fact, people sometimes fail to act because they fear appearing foolish in front of others.</p> <p>④ So we usually keep calm and check to see what others present are doing.</p> <p>⑤ Of course, if everyone else is also keeping calm while they check the reactions of others,</p> <p>⑥ everyone will conclude that help is not needed or that norms make helping inappropriate.</p> <p>⑦ In one series of studies, experimenters arranged for smoke to pour into a laboratory room in which students were sitting completing questionnaires.</p> <p>⑧ When the students were alone, their concern at the unusual situation soon led them to seek help.</p> <p>⑨ But when two confederates in the room showed no reaction to the smoke, participants also did nothing.</p> <p>⑩ When people notice that bystanders and passersby are unresponsive,</p> <p>⑪ that observation reduces the likelihood that they will help.</p> <p>⑫ Thus, one way that the presence of bystanders can influence helping is by suggesting that helping is contrary to norms.</p>	<p>① 다른 사람들의 반응은 어떤 개인이 도움을 줄지 말지를 결정하는 데 영향을 미칠 수 있다.</p> <p>② 아무도 결국 응급 상황이 아닐 수도 있는 경우에 멍청하게 서둘러 돕고 싶어 하지는 않는다.</p> <p>③ 실제로 사람들은 때때로 다른 사람들 앞에서 어리석어 보일까 봐 행동을 취하지 못한다.</p> <p>④ 그래서 우리는 보통 침착함을 유지한 채 주변 사람들이 어떻게 반응하는지를 확인한다.</p> <p>⑤ 물론, 모두가 서로의 반응을 확인하면서 침착하게 있다면,</p> <p>⑥ 모두가 상황이 도움이 필요하지 않거나, 도움이 규범에 어긋난다고 결론 내릴 것이다.</p> <p>⑦ 일련의 실험에서, 실험자들은 학생들이 설문지를 작성하고 있는 실험실에 연기가 피어오르도록 설정했다.</p> <p>⑧ 학생들이 혼자 있을 때는 이 비정상적인 상황에 대한 우려로 인해 곧 도움을 요청했다.</p> <p>⑨ 그러나 방 안의 두 공범이 아무 반응을 보이지 않았을 때는, 실험 참가자들도 아무런 행동을 하지 않았다.</p> <p>⑩ 사람들이 주변의 방관자들이 무반응인 것을 눈치채면,</p> <p>⑪ 그 관찰은 도움을 줄 가능성을 줄인다.</p> <p>⑫ 따라서 방관자의 존재가 도움 행동에 영향을 주는 한 가지 방식은, 도움을 주는 것이 규범에 어긋난다는 인상을 주는 것이다.</p>

본 문 4

원문	해석
① Other people's reactions can influence whether any one individual decides to help.	①
② No one wants to foolishly rush to help in a case that may not be an emergency after all.	②
③ In fact, people sometimes fail to act because they fear appearing foolish in front of others.	③
④ So we usually keep calm and check to see what others present are doing.	④
⑤ Of course, if everyone else is also keeping calm while they check the reactions of others,	⑤
⑥ everyone will conclude that help is not needed or that norms make helping inappropriate.	⑥
⑦ In one series of studies, experimenters arranged for smoke to pour into a laboratory room in which students were sitting completing questionnaires.	⑦
⑧ When the students were alone, their concern at the unusual situation soon led them to seek help.	⑧
⑨ But when two confederates in the room showed no reaction to the smoke, participants also did nothing.	⑨
⑩ When people notice that bystanders and passersby are unresponsive,	⑩
⑪ that observation reduces the likelihood that they will help.	⑪
⑫ Thus, one way that the presence of bystanders can influence helping is by suggesting that helping is contrary to norms.	⑫

본 문 5

원문	해석
<p>There is a profound reason to start natural philosophy with the ancient Greeks rather than the older cultures (Egyptian, Babylonian, Indian, and Chinese), despite their many accomplishments. Although these older cultures had technical knowledge, keen observational skills, and vast resources of material and information, they failed to create natural philosophy because they did not separate the natural world from the supernatural world. The religions of the old empires were predicated on the belief that the material world was controlled and inhabited by supernatural beings and forces, and that the reason for the behavior of these supernatural forces was largely unknowable. Although there were many technical developments in the societies of the four river cultures, the intellectual heritage was dominated by the priests, and their interest in the material world was an extension of their concepts of theology. Many ancient civilizations, such as the Egyptian, Babylonian, and Aztec empires, spent a large proportion of social capital (covering such things as the time, wealth, skill, and public space of the society) on religious activity.</p>	<p>자연 철학을 고대 이집트, 바빌로니아, 인도, 중국 같은 더 오래된 문명들보다 고대 그리스에서 시작하는 데에는 깊은 이유가 있다. 이들 오래된 문명들이 수많은 업적을 이루었음에도 불구하고 말이다. 이들 고대 문명은 기술 지식, 예리한 관찰력, 방대한 자료와 정보는 가지고 있었지만, 자연 세계와 초자연 세계를 분리하지 않았기 때문에 자연 철학을 만들어내지 못했다. 고대 제국들의 종교는 물질 세계가 초자연적 존재와 힘들에 의해 지배되고 거주된다는 믿음을 바탕으로 하고 있었고, 이러한 초자연적 힘의 행동 이유는 본질적으로 알 수 없는 것으로 여겨졌다. 네 강 유역 문명에서는 많은 기술 발전이 있었지만, 지적 전통은 제사장들에 의해 지배되었고, 그들의 물질 세계에 대한 관심은 신학 개념의 연장선에 있었다. 고대 문명들 — 예를 들어 이집트, 바빌로니아, 아즈텍 제국 등 — 은 사회적 자본(시간, 부, 기술, 공공 자원 등)을 종교 활동에 매우 많이 투입했다.</p>

<p>1. 왜 그리스에서 시작하나?</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 다른 고대 문명도 업적 많았지만✓ 자연 철학은 그리스에서 출발✓ 이유: 자연과 초자연을 분리한 사고방식	<p>2. 다른 문명은 왜 안 됐나?</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 이집트, 바빌로니아, 인도, 중국 등✓ 자연 세계 = 초자연 존재가 지배✓ 그 행동 이유는 인간이 이해 불가능	<p>3. 종교 중심 사회 구조</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 제사장이 지식 주도✓ 물질 세계에 대한 관심 = 신학의 확장✓ 사회 자본을 종교에 많이 사용 (시간, 부, 기술 등)
---	--	---

본 문 5

원문

- ① There is a profound reason to start natural philosophy with the ancient Greeks rather than the older cultures (Egyptian, Babylonian, Indian, and Chinese), despite their many accomplishments.
- ② Although these older cultures had technical knowledge, keen observational skills, and vast resources of material and information,
- ③ they failed to create natural philosophy because they did not separate the natural world from the supernatural world.
- ④ The religions of the old empires were predicated on the belief that the material world was controlled and inhabited by supernatural beings and forces,
- ⑤ and that the reason for the behavior of these supernatural forces was largely unknowable.
- ⑥ Although there were many technical developments in the societies of the four river cultures,
- ⑦ the intellectual heritage was dominated by the priests,
- ⑧ and their interest in the material world was an extension of their concepts of theology.
- ⑨ Many ancient civilizations, such as the Egyptian, Babylonian, and Aztec empires,
- ⑩ spent a large proportion of social capital (covering such things as the time, wealth, skill, and public space of the society) on religious activity.

해석

- ① 자연 철학을 고대 그리스에서 시작하는 데에는, 이집트·바빌로니아·인도·중국 같은 더 오래된 문명들의 많은 업적에도 불구하고, 깊은 이유가 있다.
- ② 이들 오래된 문명들은 기술 지식, 예리한 관찰력, 방대한 자료와 정보를 가지고 있었지만,
- ③ 자연 세계와 초자연 세계를 분리하지 않았기 때문에 자연 철학을 만들어내지 못했다.
- ④ 고대 제국들의 종교는 물질 세계가 초자연적 존재와 힘들에 의해 지배되고 거주된다는 믿음을 기반으로 했고,
- ⑤ 이러한 초자연적 힘의 행동 이유는 본질적으로 알 수 없는 것으로 여겨졌다.
- ⑥ 네 강 유역 문명에서는 많은 기술 발전이 있었지만,
- ⑦ 지적 유산은 제사장들에 의해 지배되었고,
- ⑧ 그들의 물질 세계에 대한 관심은 신학 개념의 확장이었다.
- ⑨ 이집트, 바빌로니아, 아즈텍 제국과 같은 많은 고대 문명들은
- ⑩ 사회적 자본(시간, 부, 기술, 공공 공간 등)의 많은 부분을 종교 활동에 사용했다.

본 문 5

원문	해석
① There is a profound reason to start natural philosophy with the ancient Greeks rather than the older cultures (Egyptian, Babylonian, Indian, and Chinese), despite their many accomplishments.	①
② Although these older cultures had technical knowledge, keen observational skills, and vast resources of material and information,	②
③ they failed to create natural philosophy because they did not separate the natural world from the supernatural world.	③
④ The religions of the old empires were predicated on the belief that the material world was controlled and inhabited by supernatural beings and forces,	④
⑤ and that the reason for the behavior of these supernatural forces was largely unknowable.	⑤
⑥ Although there were many technical developments in the societies of the four river cultures,	⑥
⑦ the intellectual heritage was dominated by the priests,	⑦
⑧ and their interest in the material world was an extension of their concepts of theology.	⑧
⑨ Many ancient civilizations, such as the Egyptian, Babylonian, and Aztec empires,	⑨
⑩ spent a large proportion of social capital (covering such things as the time, wealth, skill, and public space of the society) on religious activity.	⑩

본 문 6

원문	해석
<p>The processes of state formation and the centralization of government in early modern Europe involved the use of increasing amounts of information. Historians have noted the rise of what the Canadian sociologist Dorothy Smith called 'textually mediated forms of ruling' such as writing letters, writing and annotating reports, issuing forms and questionnaires, and so on, associated with what is variously known as the information state, archive state, or paper state — now in the process of transforming itself into the digital state. This process may be described as the rise of 'bureaucracy' in the original sense of the term, the rule of the bureau, or office, and its officials. These officials both issued and followed written orders and recorded these orders in their files, together with the reports on the political situation at home and abroad that assisted decision-making. The ruler on horseback was gradually transformed into the ruler sitting at his desk, as in the famous cases of Philip II of Spain in the sixteenth century and Louis XIV of France in the seventeenth.</p>	<p>초기 근대 유럽에서 국가 형성과 정부의 중앙집권화 과정은 점점 더 많은 정보를 활용하는 방식으로 이루어졌다. 역사학자들은 캐나다의 사회학자 도로시 스미스가 '문서적으로 매개된 통치 방식'이라 부른 것의 등장을 주목했다. 예를 들어, 편지 쓰기, 보고서 작성 및 주석 달기, 양식과 설문지 발급 등이다. 이는 '정보 국가', '기록 국가', 또는 '종이 국가'로 불리는 개념과 관련되며, 오늘날에는 '디지털 국가'로 변화하는 과정에 있다. 이 과정은 '관료제(bureaucracy)'의 원래 의미, 즉 사무국(관청)과 그 소속 공무원에 의한 통치의 등장으로 설명될 수 있다. 이 공무원들은 명령을 발행하고 따르며, 이러한 명령들을 자국 및 해외의 정치 상황에 관한 보고서와 함께 기록 파일에 보관하여 의사결정을 도왔다. 말 위의 통치자는 점차 책상 앞의 통치자로 변화하게 되었으며, 이는 16세기의 스페인 국왕 필리페 2세와 17세기의 프랑스 국왕 루이 14세의 유명한 사례에서 볼 수 있다.</p>

<p>1. 정보 중심 통치의 등장</p> <p>✓ 근대 유럽: 국가 형성 + 중앙집권 → 정보 사용 증가</p> <p>✓ 문서 기반 통치 (편지, 보고서, 양식 등)</p> <p>✓ 종이 국가는 점차 디지털 국가로 변화</p>	<p>2. 관료제의 의미</p> <p>✓ 관료제 = 관청과 공무원이 지배</p> <p>✓ 문서로 명령 내리고 보고 기록 → 의사결정 지원</p>	<p>3. 왕의 변화</p> <p>✓ 말 위의 왕 → 책상 앞의 왕</p> <p>✓ 예시: 스페인의 필리페 2세, 프랑스의 루이 14세</p>
---	---	--

본 문 6

원문

- ① The processes of state formation and the centralization of government in early modern Europe involved the use of increasing amounts of information.
- ② Historians have noted the rise of what the Canadian sociologist Dorothy Smith called 'textually mediated forms of ruling'
- ③ such as writing letters, writing and annotating reports, issuing forms and questionnaires, and so on,
- ④ associated with what is variously known as the information state, archive state, or paper state — now in the process of transforming itself into the digital state.
- ⑤ This process may be described as the rise of 'bureaucracy' in the original sense of the term, the rule of the bureau, or office, and its officials.
- ⑥ These officials both issued and followed written orders and recorded these orders in their files,
- ⑦ together with the reports on the political situation at home and abroad that assisted decision-making.
- ⑧ The ruler on horseback was gradually transformed into the ruler sitting at his desk,
- ⑨ as in the famous cases of Philip II of Spain in the sixteenth century and Louis XIV of France in the seventeenth.

해석

- ① 초기 근대 유럽에서 국가 형성과 정부의 중앙집권화 과정은 점점 더 많은 정보를 활용하는 방식으로 이루어졌다.
- ② 역사가자들은 캐나다의 사회학자 도로시 스미스가 '문서적으로 매개된 통치 방식'이라 부른 것의 등장을 주목했다.
- ③ 예를 들어, 편지 쓰기, 보고서 작성 및 주석 달기, 양식과 설문지 발급 등이 있다.
- ④ 이는 '정보 국가', '기록 국가', 또는 '종이 국가'로 불리는 개념과 관련되며, 오늘날에는 '디지털 국가'로 변화 중이다.
- ⑤ 이 과정은 '관료제'의 원래 의미, 즉 사무국(관청)과 그 소속 공무원에 의한 통치의 등장으로 설명될 수 있다.
- ⑥ 이 공무원들은 문서로 명령을 발행하고 그 명령을 따르며,
- ⑦ 자국 및 해외의 정치 상황에 관한 보고서와 함께 이 명령들을 기록 파일에 보관했다.
- ⑧ 말 위에 있던 통치자는 점차 책상 앞에 앉은 통치자로 변화하게 되었고,
- ⑨ 이는 16세기 스페인의 필리페 2세와 17세기 프랑스의 루이 14세의 유명한 사례에서 볼 수 있다.

본 문 6

원문	해석
① The processes of state formation and the centralization of government in early modern Europe involved the use of increasing amounts of information.	①
② Historians have noted the rise of what the Canadian sociologist Dorothy Smith called 'textually mediated forms of ruling'	②
③ such as writing letters, writing and annotating reports, issuing forms and questionnaires, and so on,	③
④ associated with what is variously known as the information state, archive state, or paper state — now in the process of transforming itself into the digital state.	④
⑤ This process may be described as the rise of 'bureaucracy' in the original sense of the term, the rule of the bureau, or office, and its officials.	⑤
⑥ These officials both issued and followed written orders and recorded these orders in their files,	⑥
⑦ together with the reports on the political situation at home and abroad that assisted decision-making.	⑦
⑧ The ruler on horseback was gradually transformed into the ruler sitting at his desk,	⑧
⑨ as in the famous cases of Philip II of Spain in the sixteenth century and Louis XIV of France in the seventeenth.	⑨

본 문 7

원문	해석
<p>The primary goal of replication is to determine the extent to which an observed relationship generalizes across different tests of the research hypothesis. However, just because a finding does not generalize does not mean it is not interesting or important. Indeed, science proceeds by discovering limiting conditions for previously demonstrated relationships. Few relationships hold in all settings and for all people. Scientific theories are modified over time as more information about their limitations is discovered. As an example, one of the interesting questions in research investigating the effects of exposure to violent material on aggression concerns the fact that although it is well known that the viewing of violence tends to increase aggression on average, this does not happen for all people. So it is extremely important to conduct participant replications to determine which people will, and which will not, be influenced by exposure to violent material.</p>	<p>재현 연구의 주된 목적은 관찰된 관계가 연구 가설에 대한 다양한 검증에서도 일반화되는 정도를 알아보는 것이다. 그러나 어떤 결과가 일반화되지 않는다고 해서 그것이 흥미롭지 않거나 중요하지 않다는 뜻은 아니다. 실제로 과학은 이전에 입증된 관계의 한계 조건을 발견함으로써 발전해 나간다. 모든 상황과 모든 사람에게 적용되는 관계는 드물다. 과학 이론은 그 한계에 대한 정보가 더 많이 밝혀질수록 시간이 지나면서 수정된다. 예를 들어, 폭력적인 자료에 노출되는 것이 공격성에 미치는 영향을 조사하는 연구에서 흥미로운 질문 중 하나는, 폭력적인 장면을 시청하면 평균적으로 공격성이 증가한다는 사실이 잘 알려져 있음에도 불구하고, 모든 사람에게 그런 일이 일어나는 것은 아니라는 점이다. 따라서 어떤 사람이 폭력적 콘텐츠에 영향을 받는지, 어떤 사람은 그렇지 않은지를 밝히기 위한 참여자 재현 연구가 매우 중요하다.</p>

<p>1. 재현 연구의 목적</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 관찰된 결과가 다양한 조건에서도 일반화되는가?✓ 일반화되지 않아도 → 과학적으로 의미 있음	<p>2. 과학의 진행 방식</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 과학은 관계의 ‘한계 조건’을 밝혀가며 발전✓ 모든 사람·상황에 적용되는 이론은 드물다✓ 정보가 쌓이면 이론은 수정됨	<p>3. 사례: 폭력 시청과 공격성</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 평균적으로 공격성 ↑ → 그러나 모두에게 해당되진 않음✓ 그래서 어떤 사람은 영향 받고, 어떤 사람은 안 받는지 재현 연구 필요
---	---	---

본 문 7

원문

- ① The primary goal of replication is to determine the extent to which an observed relationship generalizes across different tests of the research hypothesis.
- ② However, just because a finding does not generalize does not mean it is not interesting or important.
- ③ Indeed, science proceeds by discovering limiting conditions for previously demonstrated relationships.
- ④ Few relationships hold in all settings and for all people.
- ⑤ Scientific theories are modified over time as more information about their limitations is discovered.
- ⑥ As an example, one of the interesting questions in research investigating the effects of exposure to violent material on aggression
- ⑦ concerns the fact that although it is well known that the viewing of violence tends to increase aggression on average,
- ⑧ this does not happen for all people.
- ⑨ So it is extremely important to conduct participant replications
- ⑩ to determine which people will, and which will not, be influenced by exposure to violent material.

해석

- ① 재현 연구의 주된 목적은 관찰된 관계가 연구 가설에 대한 다양한 검증에서도 일반화되는 정도를 알아보는 것이다.
- ② 그러나 어떤 결과가 일반화되지 않는다고 해서 그것이 흥미롭지 않거나 중요하지 않다는 뜻은 아니다.
- ③ 실제로 과학은 이전에 입증된 관계의 한계 조건을 발견함으로써 발전해 나간다.
- ④ 모든 상황과 모든 사람에게 적용되는 관계는 드물다.
- ⑤ 과학 이론은 그 한계에 대한 정보가 더 많이 밝혀질수록 시간이 지나면서 수정된다.
- ⑥ 예를 들어, 폭력적인 자료에 노출되는 것이 공격성에 미치는 영향을 조사하는 연구에서 흥미로운 질문 중 하나는
- ⑦ 폭력적인 장면을 시청하면 평균적으로 공격성이 증가한다는 사실이 잘 알려져 있음에도
- ⑧ 모든 사람에게 그런 일이 일어나는 것은 아니라는 점이다.
- ⑨ 따라서 참여자 재현 연구를 수행하는 것은 매우 중요하다.
- ⑩ 어떤 사람이 폭력적 콘텐츠에 영향을 받고, 어떤 사람은 영향을 받지 않는지를 밝히기 위해서다.

본 문 7

원문	해석
① The primary goal of replication is to determine the extent to which an observed relationship generalizes across different tests of the research hypothesis.	① ② ③ ④
② However, just because a finding does not generalize does not mean it is not interesting or important.	⑤ ⑥ ⑦
③ Indeed, science proceeds by discovering limiting conditions for previously demonstrated relationships.	⑧ ⑨
④ Few relationships hold in all settings and for all people.	⑩ ⑪ ⑫
⑤ Scientific theories are modified over time as more information about their limitations is discovered.	⑬ ⑭ ⑮
⑥ As an example, one of the interesting questions in research investigating the effects of exposure to violent material on aggression	⑯ ⑰ ⑱
⑦ concerns the fact that although it is well known that the viewing of violence tends to increase aggression on average,	
⑧ this does not happen for all people.	
⑨ So it is extremely important to conduct participant replications	
⑩ to determine which people will, and which will not, be influenced by exposure to violent material.	

본 문 8

원문	해석
<p>One might ask why having a conversation on a mobile phone while driving is so much more disruptive than, for example, having a conversation with a passenger in the car. A likely reason is the loss of control over the situation when having a mobile phone conversation. A passenger in the car will pick up from non-verbal cues that the driver needs to concentrate on the main task of driving at times when the latter becomes tricky. A remote interlocutor is much less likely to pick up these cues and therefore will continue to make cognitively demanding conversation at a time when the secondary task needs to be shut down to devote resources to the main driving task. A cognitively demanding conversation, especially one over which the driver has little or no control in terms of dynamically adjusting his or her allocation of cognitive resources, appears to interfere with computation of speeds, distances and widths as required by the driving task, probably as a result of diminished attention to sensory inputs. Use of a mobile phone also demands other secondary tasks, such as inputting of a telephone number on the keypad, which would also tend to interfere with the main driving task.</p>	<p>운전 중에 휴대전화로 통화하는 것이, 예를 들어 차 안에 있는 승객과 대화하는 것보다 왜 훨씬 더 방해가 되는지 궁금할 수 있다. 그럴듯한 이유는 휴대전화 통화 시 상황에 대한 통제력이 줄어들기 때문이다. 차 안의 승객은 운전자가 복잡한 상황에서 운전엔 집중해야 할 필요가 있다는 것을 비언어적인 신호를 통해 알아차린다. 반면, 멀리 떨어진 대화 상대는 이런 신호를 인지할 가능성이 훨씬 낮아, 운전자가 주된 과업인 운전엔 자원을 집중해야 할 때에도 계속해서 인지적으로 부담되는 대화를 이어간다. 특히 인지적으로 부담이 크고, 운전자가 자신의 인지 자원 배분을 유동적으로 조절하기 어려운 전화 통화는 운전엔 필요한 속도, 거리, 폭 등의 계산을 방해하는 것으로 보인다. 이는 감각 입력에 대한 주의가 줄어들기 때문일 수 있다. 게다가 휴대전화 사용은 전화번호 입력과 같은 다른 부수적인 과업도 요구하며, 이는 운전이라는 주요 과업을 더욱 방해하는 경향이 있다.</p>

<p>1. 의문 제기 - 왜 휴대전화 통화가 더 위험한가?</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 운전 중 승객과 대화는 괜찮은데✓ 휴대전화 통화는 왜 방해가 더 클까?	<p>2. 이유 - 통제력과 신호 감지 차이</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 승객은 운전자의 집중 필요를 눈치챈✓ 원격 상대는 그런 신호를 못 알아채고 대화를 계속함✓ 인지 부담 높은 대화가 운전 계산 능력 방해	<p>3. 부수 작업 - 키패드 입력 등</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 전화번호 입력 등도 주의 분산✓ 종합적으로 운전 수행에 악영향
---	--	--

본 문 8

원문

- ① One might ask why having a conversation on a mobile phone while driving is so much more disruptive than, for example, having a conversation with a passenger in the car.
- ② A likely reason is the loss of control over the situation when having a mobile phone conversation.
- ③ A passenger in the car will pick up from non-verbal cues that the driver needs to concentrate on the main task of driving at times when the latter becomes tricky.
- ④ A remote interlocutor is much less likely to pick up these cues
- ⑤ and therefore will continue to make cognitively demanding conversation at a time when the secondary task needs to be shut down to devote resources to the main driving task.
- ⑥ A cognitively demanding conversation, especially one over which the driver has little or no control in terms of dynamically adjusting his or her allocation of cognitive resources,
- ⑦ appears to interfere with computation of speeds, distances and widths as required by the driving task,
- ⑧ probably as a result of diminished attention to sensory inputs.
- ⑨ Use of a mobile phone also demands other secondary tasks,
- ⑩ such as inputting of a telephone number on the keypad,
- ⑪ which would also tend to interfere with the main driving task.

해석

- ① 운전 중에 휴대전화로 통화하는 것이, 예를 들어 차 안에 있는 승객과 대화하는 것보다 왜 훨씬 더 방해가 되는지 궁금할 수 있다.
- ② 그럴듯한 이유는 휴대전화 통화 시 상황에 대한 통제력이 줄어들기 때문이다.
- ③ 차 안의 승객은 운전자가 복잡한 상황에서 운전 집중해야 할 필요가 있다는 것을 비언어적인 신호를 통해 알아차린다.
- ④ 반면, 멀리 떨어진 대화 상대는 이런 신호를 인지할 가능성이 훨씬 낮고,
- ⑤ 따라서 운전자가 운전 집중해야 할 때에도 계속해서 인지적으로 부담되는 대화를 이어간다.
- ⑥ 특히 인지적으로 부담이 크고, 운전자가 자신의 인지 자원 배분을 유동적으로 조절하기 어려운 전화 통화는
- ⑦ 운전 상에 필요한 속도, 거리, 폭 등의 계산을 방해하는 것으로 보인다.
- ⑧ 이는 감각 입력에 대한 주의가 줄어들기 때문일 수 있다.
- ⑨ 게다가 휴대전화 사용은 다른 부수적인 과업도 요구하며,
- ⑩ 예를 들어 키패드로 전화번호를 입력하는 것 같은 것들이다.
- ⑪ 이러한 것들 또한 운전이라는 주요 과업을 방해하는 경향이 있다.

본 문 8

원문	해석
① One might ask why having a conversation on a mobile phone while driving is so much more disruptive than, for example, having a conversation with a passenger in the car.	①
② A likely reason is the loss of control over the situation when having a mobile phone conversation.	②
③ A passenger in the car will pick up from non-verbal cues that the driver needs to concentrate on the main task of driving at times when the latter becomes tricky.	③
④ A remote interlocutor is much less likely to pick up these cues	④
⑤ and therefore will continue to make cognitively demanding conversation at a time when the secondary task needs to be shut down to devote resources to the main driving task.	⑤
⑥ A cognitively demanding conversation, especially one over which the driver has little or no control in terms of dynamically adjusting his or her allocation of cognitive resources,	⑥
⑦ appears to interfere with computation of speeds, distances and widths as required by the driving task,	⑦
⑧ probably as a result of diminished attention to sensory inputs.	⑧
⑨ Use of a mobile phone also demands other secondary tasks,	⑨
⑩ such as inputting of a telephone number on the keypad,	⑩
⑪ which would also tend to interfere with the main driving task.	⑪

본 문 9

원문	해석
<p>Firms often bundle goods or services for convenience or marketing purposes. Shoe vendors could sell lefts and rights separately but nearly all consumers would rather buy the bundle. Bundling can also help sellers extract higher profits when consumers have imperfectly correlated preferences for related goods. For example, cable television services usually offer a wide range of programming, including channels that specialize in sports, food, drama, and news. Cable services could allow their customers to purchase channels "a la carte" — sports fans could purchase just the sports channels, and so forth. But cable services instead set a single bundled price that is not too much more than individual a la carte prices. (For example, the price for the "sports+food+drama+news" bundle is not much more than the price the service would charge for the sports package alone.) Since the cable service has essentially zero marginal cost of selling the bundle, this practice helps increase its profits.</p>	<p>기업들은 편의성이나 마케팅 목적을 위해 상품이나 서비스를 묶어서 판매하는 경우가 많다. 예를 들어 신발 판매업체는 왼쪽과 오른쪽 신발을 따로 팔 수도 있지만, 거의 모든 소비자는 묶음으로 구입하길 원한다. 번들은 또한 소비자들이 관련 상품에 대해 완전히 일치하지 않는 선호를 가지고 있을 때, 판매자가 더 높은 수익을 얻는 데 도움이 된다. 예를 들어 케이블 TV 서비스는 보통 스포츠, 음식, 드라마, 뉴스 등 다양한 채널을 포함한 폭넓은 프로그램을 제공한다. 케이블 회사는 고객이 원하는 채널만 따로 선택해서 구매할 수 있도록 "알라카르트" 방식을 제공할 수도 있다. 예를 들어 스포츠 팬은 스포츠 채널만 구매하게 할 수 있다. 하지만 실제로 케이블 회사는 개별 알라카르트 가격보다 조금 더 비싼 하나의 번들 요금제를 설정한다. (예를 들어 "스포츠+음식+드라마+뉴스" 번들의 가격이 스포츠 패키지만 구매할 때와 크게 다르지 않다.) 케이블 회사는 이 번들을 판매할 때 본질적으로 한계 비용이 0에 가깝기 때문에, 이러한 방식은 이익을 증가시키는 데 도움이 된다.</p>

<p>1. 번들 판매의 일반적 이유</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 편의성 또는 마케팅 목적✓ 예: 신발도 좌·우 따로 팔 수 있지만 → 대부분은 세트로 구매	<p>2. 경제적 전략으로서의 번들</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 소비자들의 선호가 불완전하게 일치할 때 유리✓ 케이블 TV: 다양한 채널 묶어서 하나의 가격으로 판매✓ 개별 구매보다 약간 높은 가격 설정 → 소비자 유도	<p>3. 이익 극대화 요인</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 번들 판매의 한계 비용 ≈ 0✓ 결국 이익 증가로 이어짐
---	--	---

본 문 9

원문

- ① Firms often bundle goods or services for convenience or marketing purposes.
- ② Shoe vendors could sell lefts and rights separately but nearly all consumers would rather buy the bundle.
- ③ Bundling can also help sellers extract higher profits when consumers have imperfectly correlated preferences for related goods.
- ④ For example, cable television services usually offer a wide range of programming, including channels that specialize in sports, food, drama, and news.
- ⑤ Cable services could allow their customers to purchase channels "a la carte" — sports fans could purchase just the sports channels, and so forth.
- ⑥ But cable services instead set a single bundled price that is not too much more than individual a la carte prices.
- ⑦ (For example, the price for the "sports+food+drama+news" bundle is not much more than the price the service would charge for the sports package alone.)
- ⑧ Since the cable service has essentially zero marginal cost of selling the bundle, this practice helps increase its profits.

해석

- ① 기업들은 편의성이나 마케팅 목적을 위해 상품이나 서비스를 묶어서 판매하는 경우가 많다.
- ② 신발 판매업체는 왼쪽과 오른쪽 신발을 따로 팔 수도 있지만, 거의 모든 소비자는 묶음으로 구입하길 원한다.
- ③ 번들은 또한 소비자들이 관련 상품에 대해 완전히 일치하지 않는 선호를 가지고 있을 때, 판매자가 더 높은 수익을 얻는 데 도움이 된다.
- ④ 예를 들어 케이블 TV 서비스는 보통 스포츠, 음식, 드라마, 뉴스 등 다양한 채널을 포함한 폭넓은 프로그램을 제공한다.
- ⑤ 케이블 회사는 고객이 원하는 채널만 따로 선택해서 구매할 수 있도록 "알라카르트" 방식을 제공할 수도 있다.
- ⑥ 하지만 실제로 케이블 회사는 개별 알라카르트 가격보다 조금 더 비싼 하나의 번들 요금제를 설정한다.
- ⑦ (예를 들어 "스포츠+음식+드라마+뉴스" 번들의 가격이 스포츠 패키지만 구매할 때와 크게 다르지 않다.)
- ⑧ 케이블 회사는 이 번들을 판매할 때 본질적으로 한계 비용이 0에 가깝기 때문에, 이러한 방식은 이익을 증가시키는 데 도움이 된다.

본 문 9

원문	해석
① Firms often bundle goods or services for convenience or marketing purposes.	①
② Shoe vendors could sell lefts and rights separately but nearly all consumers would rather buy the bundle.	② ③
③ Bundling can also help sellers extract higher profits when consumers have imperfectly correlated preferences for related goods.	④ ⑤
④ For example, cable television services usually offer a wide range of programming, including channels that specialize in sports, food, drama, and news.	⑥ ⑦
⑤ Cable services could allow their customers to purchase channels "a la carte" — sports fans could purchase just the sports channels, and so forth.	⑧
⑥ But cable services instead set a single bundled price that is not too much more than individual a la carte prices.	
⑦ (For example, the price for the "sports+food+drama+news" bundle is not much more than the price the service would charge for the sports package alone.)	
⑧ Since the cable service has essentially zero marginal cost of selling the bundle, this practice helps increase its profits.	

본 문 10

원문	해석
<p>Many studies have shown that the brain cannot recognize the difference between a well-imagined experience and the real thing. Try this experiment. Imagine that you have a beautiful juicy yellow lemon in your hand. Imagine yourself slicing the lemon in half and looking at the juicy circle of the lemon. Now, imagine yourself biting into the lemon. If you are like many people, you begin to salivate. You may feel some tightness in your throat from the sourness. But you can see that since there is no real lemon, you are having a physiological reaction to an imagined experience. So, too, with organizing; the more vividly you can imagine arriving on time in a calm, relaxed fashion, the more your body receives signals from your brain that it is a true experience. Through visualizing, you are practicing for reality.</p>	<p>많은 연구에 따르면, 뇌는 잘 상상된 경험과 실제 경험의 차이를 인식하지 못한다. 이 실험을 해보자. 손에 아름답고 즙이 풍부한 노란 레몬을 들고 있다고 상상해보라. 그 레몬을 반으로 자르고, 즙이 가득한 단면을 바라보는 모습을 상상하라. 이제 그 레몬을 한입 베어 무는 모습을 떠올려보자. 많은 사람들처럼 당신도 아마 침이 고이기 시작할 것이다. 신맛 때문에 목에 약간 긴장감이 느껴질 수도 있다. 하지만 실제로 레몬이 없다는 점을 보면, 당신은 상상된 경험에 대해 생리적인 반응을 보이고 있는 것이다. 정리정돈에 있어서도 마찬가지다. 평온하고 느긋한 모습으로 제시 시간에 도착하는 장면을 생생하게 상상할수록, 뇌는 그 상황이 진짜라고 신호를 보내고, 몸도 그렇게 반응한다. 시각화를 통해 당신은 현실을 위한 연습을 하고 있는 것이다.</p>

<p>1. 뇌는 상상과 현실을 구별 못함</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 잘 상상된 경험 = 진짜처럼 반응✓ 예: 레몬 상상만 해도 침이 고임	<p>2. 실험으로 체험해보기</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 레몬 자르고, 보고, 한입 베어무는 장면 상상✓ 생리적 반응 → 침, 목 긴장 등	<p>3. 시각화의 효과</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 생생한 상상 = 몸이 현실로 받아들임✓ 정리정돈도 시각화로 연습 가능
--	---	---

본 문 10

원문

- ① Many studies have shown that the brain cannot recognize the difference between a well-imagined experience and the real thing.
- ② Try this experiment.
- ③ Imagine that you have a beautiful juicy yellow lemon in your hand.
- ④ Imagine yourself slicing the lemon in half and looking at the juicy circle of the lemon.
- ⑤ Now, imagine yourself biting into the lemon.
- ⑥ If you are like many people, you begin to salivate.
- ⑦ You may feel some tightness in your throat from the sourness.
- ⑧ But you can see that since there is no real lemon, you are having a physiological reaction to an imagined experience.
- ⑨ So, too, with organizing; the more vividly you can imagine arriving on time in a calm, relaxed fashion,
- ⑩ the more your body receives signals from your brain that it is a true experience.
- ⑪ Through visualizing, you are practicing for reality.

해석

- ① 많은 연구에 따르면, 뇌는 잘 상상된 경험과 실제 경험의 차이를 인식하지 못한다.
- ② 이 실험을 해보자.
- ③ 손에 아름답고 즙이 풍부한 노란 레몬을 들고 있다고 상상해보자.
- ④ 그 레몬을 반으로 자르고, 즙이 가득한 단면을 바라보는 모습을 상상해보자.
- ⑤ 이제 그 레몬을 한입 베어 무는 모습을 떠올려보자.
- ⑥ 많은 사람들처럼 당신도 아마 침이 고이기 시작할 것이다.
- ⑦ 신맛 때문에 목에 약간 긴장감이 느껴질 수도 있다.
- ⑧ 하지만 실제로 레몬이 없다는 점을 보면, 당신은 상상된 경험에 대해 생리적인 반응을 보이고 있는 것이다.
- ⑨ 정리정돈에 있어서도 마찬가지다. 평온하고 느긋한 모습으로 제시 시간에 도착하는 장면을 생생하게 상상할수록,
- ⑩ 뇌는 그 상황이 진짜라고 신호를 보내고, 몸도 그렇게 반응한다.
- ⑪ 시각화를 통해 당신은 현실을 위한 연습을 하고 있는 것이다.

본 문 10

원문	해석
① Many studies have shown that the brain cannot recognize the difference between a well-imagined experience and the real thing.	①
② Try this experiment.	②
③ Imagine that you have a beautiful juicy yellow lemon in your hand.	③
④ Imagine yourself slicing the lemon in half and looking at the juicy circle of the lemon.	④
⑤ Now, imagine yourself biting into the lemon.	⑤
⑥ If you are like many people, you begin to salivate.	⑥
⑦ You may feel some tightness in your throat from the sourness.	⑦
⑧ But you can see that since there is no real lemon, you are having a physiological reaction to an imagined experience.	⑧
⑨ So, too, with organizing; the more vividly you can imagine arriving on time in a calm, relaxed fashion,	⑨
⑩ the more your body receives signals from your brain that it is a true experience.	⑩
⑪ Through visualizing, you are practicing for reality.	⑪

본 문 11

원문	해석
<p>In addition to changing a hypothesis by being more specific about which amounts of one variable had what effect, you can change a hypothesis by being more specific about which aspect of a variable had what effect. Thus, if your hypothesis involves a general construct, you may be able to improve your hypothesis by breaking that multidimensional construct down into its individual dimensions and then making hypotheses involving those individual components. For example, rather than hypothesizing that love will increase over time, you might hypothesize that certain aspects of love (commitment, intimacy) will increase over time, whereas other parts (passionate love) will not. Similarly, rather than saying that stress will interfere with memory, you might try to find what part of memory is most affected by stress. Is it encoding, rehearsal, organization, or retrieval? The component strategy has paid off for social psychologists who have broken down prejudice into its conscious and unconscious dimensions and for personality psychologists who have broken down global (overall) self-esteem into different types (body self-esteem, academic self-esteem, social self-esteem, etc.).</p>	<p>어떤 변수의 양이 어떤 영향을 주는지를 더 구체적으로 명시하는 방식 외에도, 변수의 어떤 측면이 어떤 영향을 주는지를 더 구체화함으로써 가설을 수정할 수 있다. 따라서 당신의 가설이 일반적인 개념을 포함한다면, 그 다차원적인 개념을 개별 차원으로 나누고 그 각각의 구성 요소에 대해 가설을 세우는 방식으로 가설을 개선할 수 있다. 예를 들어, 시간이 지남에 따라 사랑이 증가할 것이라고 가설을 세우기보다는, 사랑의 특정 측면(헌신, 친밀감)은 시간이 지나며 증가하고, 다른 측면(열정적 사랑)은 그렇지 않을 것이라고 구체적으로 가설을 세울 수 있다. 마찬가지로 스트레스가 기억력을 방해한다고 말하기보다는, 스트레스가 기억의 어떤 부분에 가장 영향을 주는지를 찾으려 할 수 있다. 그것이 인코딩일까, 반복일까, 조직화일까, 인출일까? 이런 **구성 요소 전략(component strategy)**은 사회 심리학자들이 편견을 의식적·무의식적 차원으로 분해할 때, 그리고 성격 심리학자들이 전반적인 자존감을 신체적 자존감, 학업적 자존감, 사회적 자존감 등 다양한 유형으로 분해할 때 성과를 보였다.</p>

<p>1. 가설 수정의 방법</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 변수의 양 → 영향 명시하는 것뿐 아니라✓ 변수의 측면 → 어떤 측면이 어떤 효과?	<p>2. 다차원 개념의 분해 전략</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 예: 사랑 → 헌신·친밀감 vs. 열정✓ 예: 기억 → 인코딩, 반복, 조직화, 인출 등	<p>3. 실제 적용 사례</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 사회심리학자: 편견 → 의식/무의식✓ 성격심리학자: 자존감 → 신체/학업/사회 등 세분화
--	---	--

본 문 11

원문

- ① In addition to changing a hypothesis by being more specific about which amounts of one variable had what effect,
- ② you can change a hypothesis by being more specific about which aspect of a variable had what effect.
- ③ Thus, if your hypothesis involves a general construct,
- ④ you may be able to improve your hypothesis by breaking that multidimensional construct down into its individual dimensions
- ⑤ and then making hypotheses involving those individual components.
- ⑥ For example, rather than hypothesizing that love will increase over time,
- ⑦ you might hypothesize that certain aspects of love (commitment, intimacy) will increase over time,
- ⑧ whereas other parts (passionate love) will not.
- ⑨ Similarly, rather than saying that stress will interfere with memory,
- ⑩ you might try to find what part of memory is most affected by stress.
- ⑪ Is it encoding, rehearsal, organization, or retrieval?
- ⑫ The component strategy has paid off for social psychologists
- ⑬ who have broken down prejudice into its conscious and unconscious dimensions
- ⑭ and for personality psychologists
- ⑮ who have broken down global (overall) self-esteem into different types (body self-esteem, academic self-esteem, social self-esteem, etc.).

해석

- ① 변수의 양이 어떤 영향을 주는지를 더 구체적으로 명시하는 방식 외에도,
- ② 변수의 어떤 측면이 어떤 영향을 주는지를 더 구체화함으로써 가설을 수정할 수 있다.
- ③ 따라서 당신의 가설이 일반적인 개념을 포함한다면,
- ④ 그 다차원적인 개념을 개별 차원으로 나누고,
- ⑤ 그 각각의 구성 요소에 대해 가설을 세우는 방식으로 가설을 개선할 수 있다.
- ⑥ 예를 들어, 시간이 지남에 따라 사랑이 증가할 것이라고 가설을 세우기보다는,
- ⑦ 사랑의 특정 측면(헌신, 친밀감)은 시간이 지나며 증가하고,
- ⑧ 다른 측면(열정적 사랑)은 그렇지 않을 것이라고 가정할 수 있다.
- ⑨ 마찬가지로 스트레스가 기억력을 방해한다고 말하기보다는,
- ⑩ 스트레스가 기억의 어떤 부분에 가장 영향을 주는지를 찾으려 할 수 있다.
- ⑪ 그것이 인코딩일까, 반복일까, 조직화일까, 인출일까?
- ⑫ 이런 구성 요소 전략(component strategy)은 성과를 보였다.
- ⑬ 예를 들어 사회 심리학자들은 편견을 의식적/무의식적 차원으로 나누었고,
- ⑭ 성격 심리학자들은
- ⑮ 전반적인 자존감을 신체적, 학업적, 사회적 자존감 등 다양한 유형으로 나누었다.

본 문 11

원문	해석
① In addition to changing a hypothesis by being more specific about which amounts of one variable had what effect,	①
② you can change a hypothesis by being more specific about which aspect of a variable had what effect.	②
③ Thus, if your hypothesis involves a general construct,	③
④ you may be able to improve your hypothesis by breaking that multidimensional construct down into its individual dimensions	④
⑤ and then making hypotheses involving those individual components.	⑤
⑥ For example, rather than hypothesizing that love will increase over time,	⑥
⑦ you might hypothesize that certain aspects of love (commitment, intimacy) will increase over time,	⑦
⑧ whereas other parts (passionate love) will not.	⑧
⑨ Similarly, rather than saying that stress will interfere with memory,	⑨
⑩ you might try to find what part of memory is most affected by stress.	⑩
⑪ Is it encoding, rehearsal, organization, or retrieval?	⑪
⑫ The component strategy has paid off for social psychologists	⑫
⑬ who have broken down prejudice into its conscious and unconscious dimensions	⑬
⑭ and for personality psychologists	⑭
⑮ who have broken down global (overall) self-esteem into different types (body self-esteem, academic self-esteem, social self-esteem, etc.).	⑮

본 문 12

원문	해석
<p>Most organizations and leaders get into trouble in the implementation phase of the leadership process. With self-serving leaders at the helm, the traditional hierarchical pyramid is kept alive and well. When that happens, who do people think they work for? The people above them. The minute you think you work for the person above you for implementation, you are assuming that person — your boss — is responsible and your job is being responsive to that boss and to his or her whims or wishes. Now "boss watching" becomes a popular sport and people get promoted on their upward-influencing skills. As a result, all the energy of the organization is moving up the hierarchy, away from customers and the frontline folks who are closest to the action. What you get is a duck pond. When there is a conflict between what the customers want and what the boss wants, the boss wins. You have people quacking like ducks: "It's our policy." "I just work here." "Would you like me to get my supervisor?"</p>	<p>대부분의 조직과 리더들은 리더십 과정의 실행 단계에서 문제에 봉착한다. 이기적인 리더가 조직의 수장에 있을 경우, 전통적인 위계적 피라미드 구조는 계속 유지된다. 그렇게 되면, 사람들은 자신이 누구를 위해 일하고 있다고 생각할까? 자기 위에 있는 사람들이다. 실행을 위해 자신이 윗사람을 위해 일한다고 생각하는 순간, 그 사람 — 즉 상사 — 가 책임을 지는 존재가 되고, 자신의 일은 그 상사와 그의 변덕이나 바람에 대응하는 것이 되어버린다. 이제 “상사 눈치 보기”는 인기 스포츠가 되고, 사람들은 위쪽에 잘 보이는 능력으로 승진하게 된다. 그 결과 조직의 모든 에너지가 위로만 향하고, 실제 고객이나 현장과 가까운 사람들로부터는 멀어지게 된다. 그렇게 되면 조직은 오리 연못 같은 상태가 된다. 고객이 원하는 것과 상사가 원하는 것이 충돌할 경우, 상사의 뜻이 이긴다. 그리고 직원들은 오리처럼 껍딱대기만 한다. “그게 저희 정책입니다.” “저는 그냥 일할 뿐이에요.” “상사 불러드릴까요?”</p>

<p>1. 실행 단계에서의 리더십 문제</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 리더십 실행에서 문제 발생✓ 자기중심적 리더가 위에 있으면 위계 구조 유지됨	<p>2. 위로만 향하는 에너지</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 사람들은 ‘위 사람’을 위해 일한다고 생각✓ 상사 눈치 보기 = 인기✓ 에너지가 고객/현장보다 조직 상층부로 흐름	<p>3. 결과: 오리 연못 조직</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 고객 vs. 상사 충돌 시 → 상사가 승✓ 직원들은 “정책입니다” “전 그냥 직원일 뿐” 같은 말만 반복
---	---	--

본 문 12

원문

- ① Most organizations and leaders get into trouble in the implementation phase of the leadership process.
- ② With self-serving leaders at the helm, the traditional hierarchical pyramid is kept alive and well.
- ③ When that happens, who do people think they work for?
- ④ The people above them.
- ⑤ The minute you think you work for the person above you for implementation,
- ⑥ you are assuming that person — your boss — is responsible and your job is being responsive to that boss and to his or her whims or wishes.
- ⑦ Now "boss watching" becomes a popular sport and people get promoted on their upward-influencing skills.
- ⑧ As a result, all the energy of the organization is moving up the hierarchy,
- ⑨ away from customers and the frontline folks who are closest to the action.
- ⑩ What you get is a duck pond.
- ⑪ When there is a conflict between what the customers want and what the boss wants, the boss wins.
- ⑫ You have people quacking like ducks:
- ⑬ "It's our policy."
- ⑭ "I just work here."
- ⑮ "Would you like me to get my supervisor?"

해석

- ① 대부분의 조직과 리더들은 리더십 과정의 실행 단계에서 문제에 봉착한다.
- ② 이기적인 리더가 조직의 수장일 경우, 전통적인 위계 피라미드 구조는 계속 유지된다.
- ③ 그렇게 되면, 사람들은 자신이 누구를 위해 일하고 있다고 생각할까?
- ④ 자기보다 위에 있는 사람들이다.
- ⑤ 실행을 위해 자신이 윗사람을 위해 일한다고 생각하는 순간,
- ⑥ 그 사람, 즉 상사가 책임지는 존재가 되고, 자신의 일은 그 상사와 그의 변덕이나 바람에 반응하는 것이 되어버린다.
- ⑦ 이제 “상사 눈치 보기”는 인기 있는 일이 되고, 사람들은 위로 영향력을 행사하는 능력으로 승진하게 된다.
- ⑧ 그 결과, 조직의 모든 에너지가 위계의 위쪽으로 향하게 되고,
- ⑨ 실제 활동이 일어나는 고객과 현장 직원들에게서는 멀어진다.
- ⑩ 그렇게 되면 결과는 ‘오리 연못’이 된다.
- ⑪ 고객이 원하는 것과 상사가 원하는 것이 충돌할 경우, 상사가 이긴다.
- ⑫ 그리고 사람들은 오리처럼 껍껍거리게 된다.
- ⑬ “그게 저희 정책입니다.”
- ⑭ “저는 그냥 일할 뿐이에요.”
- ⑮ “상사 불러드릴까요?”

본 문 12

원문	해석
① Most organizations and leaders get into trouble in the implementation phase of the leadership process.	①
② With self-serving leaders at the helm, the traditional hierarchical pyramid is kept alive and well.	②
③ When that happens, who do people think they work for?	③
④ The people above them.	④
⑤ The minute you think you work for the person above you for implementation,	⑤
⑥ you are assuming that person — your boss — is responsible and your job is being responsive to that boss and to his or her whims or wishes.	⑥
⑦ Now "boss watching" becomes a popular sport and people get promoted on their upward-influencing skills.	⑦
⑧ As a result, all the energy of the organization is moving up the hierarchy,	⑧
⑨ away from customers and the frontline folks who are closest to the action.	⑨
⑩ What you get is a duck pond.	⑩
⑪ When there is a conflict between what the customers want and what the boss wants, the boss wins.	⑪
⑫ You have people quacking like ducks:	⑫
⑬ "It's our policy."	⑬
⑭ "I just work here."	⑭
⑮ "Would you like me to get my supervisor?"	⑮