

## No 18

[1] Dear Ms. Lopez,

Lopez님 께,

[2] We want to express our gratitude for your dedication as a Spanish instructor.

우리는 스페인어 강사로서의 당신의 헌신에 감사를 표하고 싶습니다.

[3] With exceptional teaching skills, you have significantly improved our students' progress and confidence in Spanish.

뛰어난 교수 능력으로, 당신은 스페인어에서의 우리 학생들의 발전과 자신감을 크게 향상시켜 주셨습니다.

[4] As the year is about to end, it is time for us to reflect on your contributions and consider the renewal of your contract.

한 해가 막 끝나가면서, 우리가 당신의 기여를 되짚어보고 당신의 계약 갱신을 고려할 때가 되었습니다.

[5] Given your positive impact, we would like to offer an extension of your contract for the next academic year.

당신의 긍정적인 영향을 감안하여, 우리는 다음 학년도 당신의 계약 연장을 제안하고 싶습니다.

[6] We believe your continued involvement will further enhance our students' learning experience and academic achievement.

우리는 당신의 지속적인 참여가 우리 학생들의 학습 경험과 학업 성취를 더욱 향상시킬 것이라 믿습니다.

[7] We look forward to your response.

우리는 당신의 답변을 기다리겠습니다.

[8] Sincerely, James Martin Principal

진심을 담아, 교장 James Martin

No 19

[1] Peter stepped out of the freezing night air and into the brightly lit hospital lobby, holding his three-year-old daughter in his arms.

Peter는 그의 세 살 난 딸을 자신의 팔에 안고, 얼어붙을 듯한 밤공기를 벗어나 환히 불이 켜진 병원 로비로 들어섰다.

[2] The harsh light made her look even more unwell, her face all red and sweaty.

강렬한 조명이 그녀를 훨씬 더 아파 보이게 만들었고, 그녀의 얼굴은 온통 빨갛고 땀으로 젖어 있었다.

[3] Her fever had started suddenly, just before dinner, but it wouldn't go down despite his efforts.

그녀의 열은 저녁 식사 직전에, 갑자기 시작되었는데, 그의 노력에도 불구하고 열이 내리지 않았다.

[4] At the front desk, he explained her symptoms, his concern growing with every moment.

접수대에서, 그는 그녀의 증상을 설명하였고, 매 순간 그의 걱정이 커졌다.

[5] They were quickly led to the doctor, who reassured him and carefully examined his daughter.

그들은 신속히 의사에게 안내되었고, 의사는 그를 안심시키며 그의 딸을 세심히 진찰했다.

[6] After the doctor gave her a shot, her fever went down and she seemed more comfortable.

의사가 그녀에게 주사를 놓은 후, 그녀의 열이 내렸고 그녀는 한결 편안해 보였다.

[7] As Peter watched her sleep peacefully that night, he felt a wave of calm wash over him.

Peter는 그날 밤 그녀가 평화롭게 잠자는 것을 지켜보며, 그는 안도의 물결이 그에게 밀려오는 것을 느꼈다.

No 20

[1] Imagine you have the best tea in the world and you put it into a bag that's impermeable.

당신이 세상에서 제일 좋은 차(茶)를 가지고 있고 당신이 그것을 스며들지 않는 티백에 넣는다고 상상해 보라.

[2] It won't work.

그것은 작용하지 않을 것이다.

[3] You just won't be able to make a cup of tea.

당신은 그저 차 한잔을 만들 수 없을 것이다.

[4] For the teabag to work, it needs to be porous.

티백이 작용하려면, 그것은 구멍이 있어야 한다.

[5] You need the tea and the water to come in contact with each other.

당신은 차와 물이 서로 접촉할 수 있도록 해야 한다.

[6] In our lives too, we cannot survive and thrive in isolation.

우리 삶에서도 마찬가지로, 우리는 고립된 채로는 살아갈 수도 성장할 수도 없다.

[7] Leaders need to be careful not to build walls around themselves that prevent people from reaching out to them.

리더는 사람들이 그들에게 다가오지 못하게 막는 벽을 그들 자신의 주변에 쌓지 않도록 주의해야 한다.

[8] As a leader, you need to be able to touch other people.

리더로서, 당신은 다른 사람들과 접촉할 수 있어야 한다.

[9] The tea was meant to mix with the water.

차는 물과 섞이도록 의도되었다.

[10] Similarly all of us were designed to work with other people, with teams, and with society at large.

마찬가지로 우리 모두도 다른 사람들, 팀, 그리고 더 크게는 사회와 함께 일하도록 설계되었다.

## No 21

[1] It is difficult, if not impossible, to define the limits which reason should impose on the desire for wealth; for there is no absolute or definite amount of wealth which will satisfy a man.

이성이 부에 대한 욕망에 두어야 할 한계를 규정하는 것은, 불가능하지는 않더라도, 어렵다; 왜냐하면 한 사람을 만족시킬 절대적이거나 정해진 부의 양은 없기 때문이다.

[2] The amount is always relative, that is to say, just so much as will maintain the proportion between what he wants and what he gets; for to measure a man's happiness only by what he gets, and not also by what he expects to get, is as pointless as to try and express a fraction which shall have a numerator but no denominator.

그 양은 항상 상대적인데, 즉, 그가 원하는 것과 그가 얻는 것 사이의 비율을 유지할 정도만큼이다; 왜냐하면 한 사람의 행복을 그가 얻는 것만으로 평가하고, 그가 얻기를 기대하는 것까지는 평가하지 않는 것은, 마치 분자가 있지만 분모가 없는 분수를 표현하려는 것만큼 무의미하기 때문이다.

[3] A man never feels the loss of things which it never occurs to him to ask for; he is just as happy without them; whilst another, who may have a hundred times as much, feels miserable because he has not got the one thing he wants.

한 사람은 그가 요구할 생각을 전혀 하지 않은 것들에 대해서는 결코 상실감을 느끼지 않는다; 그는 그것들이 없어도 그만큼 행복하다; 반면, 백 배나 많은 것을 가지고 있을지 모를, 다른 사람은 그가 원하는 한 가지를 그가 가지지 못했기 때문에 비참함을 느낀다.

[4] In fact, every man has a horizon of his own, and he will expect as much as he thinks it is possible for him to get.

사실, 모든 사람은 그만의 지평선을 가지고 있으며, 그는 그가 얻을 수 있다고 생각하는 만큼을 기대할 것이다.

No 22

[1] All of the restaurants are using carefully chosen words to evoke vivid mental images of delicious food and rich desserts in order to draw the potential customer to their particular establishment.

모든 음식점은 잠재적 고객을 그들의 특정 가게로 끌어들이기 위해 맛있는 음식과 풍부한 디저트의 생생한 마음의 이미지를 불러일으키는 신중하게 선택된 단어를 사용하고 있다.

[2] Just like the restaurants, nature has its own dining establishments.

음식점들과 같이, 자연도 자신만의 식당을 가지고 있다.

[3] In a fashion similar to the restaurants' financial dependence upon drawing in many customers, the restaurateurs of the natural world (i.e., flowers) must also attract potential diners to sample their offerings.

많은 고객을 끌어들이는 것에 대한 음식점의 재정적 의존과 유사한 방식으로, 자연 세계의 음식점 경영자들(즉, 꽃들)도 그들의 제공물을 맛볼 수 있도록 잠재적 식사 손님들을 유혹해야 한다.

[4] In the natural world, there are no neon signs or flashy words in which to market a potential meal to hungry animals.

자연 세계에는, 배고픈 동물들에게 잠재적인 식사를 광고할 수 있는 네온사인이나 화려한 말이 없다.

[5] These restaurants that I am referring to are the world's flowers, and the potential guests are the host of organisms that visit flowers to obtain nectar and other valuable resources.

내가 언급하고 있는 이러한 식당들은 세계의 꽃들이며, 잠재적인 손님들은 넥타와 다른 귀중한 자원을 얻기 위해 꽃을 방문하는 여러 생물들이다.

[6] Instead of using a written language or neon sign, they advertise their offerings just as effectively using the language of smell.

문자 언어나 네온사인을 사용하는 대신, 그들은 그만큼 효과적으로 냄새라는 언어를 사용하여 그들의 제공물을 광고한다.

No 23

[1] Would you rather receive \$1,000 in a year or \$1,100 in a year and a month?

당신은 1년 후에 1,000달러를 받을 것인가 아니면 1년 1개월 후에 1,100달러를 받을 것인가?

[2] Most people will opt for the larger sum in thirteen months — where else will you find a monthly interest rate of 10 percent.

대부분의 사람들은 13개월 후 더 큰 금액을 선택할 것이다 — 10퍼센트의 월 이율을 다른 어느 곳에서 찾을 것인가.

[3] A wise choice, since the interest will compensate you generously for any risks you face by waiting the extra few weeks.

현명한 선택인데, 왜냐하면 추가로 몇 주를 기다림으로써 당신이 직면하는 어떤 위험에 대해서도 이자가 당신에게 충분히 보상해 줄 것이기 때문이다.

[4] Second question: Would you prefer \$1,000 today cash on the table or \$1,100 in a month?

두 번째 질문: 당신은 오늘 당장 현금 1,000달러를 선호하는가 아니면 한 달 후 1,100달러를 선호하는가?

[5] If you think like most people, you'll take the \$1,000 right away.

만약 당신이 대부분의 사람들처럼 생각한다면, 당신은 즉시 1,000달러를 가져갈 것이다.

[6] This is amazing.

이는 놀랍다.

[7] In both cases, if you hold out for just a month longer, you get \$100 more.

두 경우 모두, 당신이 한달만 더 오래 기다린다면, 100달러를 더 받는다.

[8] In the first case, it's simple enough.

첫 번째 경우, 그것은 충분히 간단하다.

[9] You figure: "I've already waited twelve months; what's one more?"

당신은 판단한다: "나는 이미 12개월을 기다렸어; 한 달 더가 뭐라고?"

[10] Not in the second case.

두 번째 경우는 아니다.

[11] The introduction of "now" causes us to make inconsistent decisions.

"지금"의 도입은 우리가 일관되지 않은 결정을 내리게 만든다.

[12] Science calls this phenomenon hyperbolic discounting.

과학은 이러한 현상을 하이퍼볼릭 디스카운팅(hyperbolic discounting)이라고 부른다.

[13] The closer a reward is, the higher our "emotional interest rate" rises and the more we are willing to give up in exchange for it.

보상이 더 가까울수록, 우리의 "감정적 이율"이 더 높이 상승하고 우리는 그것을 대가로 더 기꺼이 포기하려 한다.

## No 24

[1] Of central importance for understanding the development of handedness is the answer to the question of when in development it is actually determined whether a child will be left-handed or right-handed.

아이가 왼손잡이가 될지 오른손잡이가 될지가 발달 과정에서 언제 실제로 결정되는지에 대한 질문의 답은 잘 쓰는 쪽 손(handedness)의 발달을 이해하는 데 있어서 매우 중요하다.

[2] It was long thought that handedness could only be reliably determined in elementary school, when a child learns to write.

잘 쓰는 쪽 손은 아이가 글쓰기를 배우는, 초등학교에서 확실히 결정될 수 있다고만 오랫동안 생각되었다.

[3] However, this assumption is incorrect.

그러나, 이 가정은 잘못되었다.

[4] In fact, scientific studies show that left-handedness is established in many children long before elementary school — interestingly, even before birth in most people.

사실, 과학적 연구들은 왼손을 잘 쓰는 것은 많은 아이들에게 초등학교 훨씬 이전에 확립된다는 것을 보여준다 — 흥미롭게도, 대부분의 사람들에게는 심지어 출생 전에.

[5] In such studies, the hand and arm movements of unborn children in the womb are recorded using ultrasound images.

그러한 연구들에서, 자궁에서 태아의 손과 팔의 움직임이 초음파 이미지를 사용하여 기록된다.

[6] Using this technique, it was shown that a clear preference for the movement of the right arm exists as early as 10 weeks after fertilization.

이 기술을 사용하여, 오른팔 움직임에 대한 명확한 선호가 수정 후 10주만큼 일찍 존재한다는 것이 밝혀졌다.

[7] In this study, ultrasound images of 72 unborn children 10 weeks after fertilization were evaluated and 85% showed more movements of the right arm than the left.

이 연구에서는, 수정 후 10주가 된 72명의 태아의 초음파 이미지가 평가되었고 85%가 왼팔보다 오른팔의 더 많은 움직임을 보였다.

[8] This number is already very close to the approximately 89.4% right-handers among adults.

이 수치는 이미 성인들 중 약 89.4%의 오른손잡이에 매우 근접하다.

## No 26

[1] Filippo Brunelleschi is considered to be the founding father of Renaissance architecture.

Filippo Brunelleschi는 르네상스 건축의 창시자로 여겨진다.

[2] He was born in Florence in 1377.

그는 1377년에 Florence에서 태어났다.

[3] Filippo was artistically talented, and trained as a goldsmith and a clockmaker before becoming an architect.

Filippo는 예술적으로 재능이 있었고, 건축가가 되기 전 금 세공인과 시계공으로 훈련받았다.

[4] When he was around 25, he traveled to Rome with his friend, the sculptor Donatello, where he studied the remains of ancient Roman buildings.

그가 25세일 무렵, 그는 그의 친구인, 조각가 Donatello와 함께 로마로 여행을 갔고, 그곳에서 그는 고대 로마 건물들의 유적을 연구했다.

[5] His first architectural commission was the Ospedale degli Innocenti, which is one of the great Renaissance buildings.

그의 첫 번째 건축 임무는 Ospedale degli Innocenti였고, 그것은 위대한 르네상스 건물들 중 하나이다.

[6] A number of other fine works, including chapels in Florentine churches, strengthened his reputation.

Florence의 교회들의 예배당들을 포함한, 수많은 다른 훌륭한 작품들은 그의 명성을 공고히 했다.

[7] And the stunning dome of Il Duomo is his masterpiece.

그리고 Il Duomo의 멋진 돔은 그의 걸작이다.

[8] He also designed machinery to produce special effects in theatrical productions.

그는 또한 연극 작품들의 특수 효과를 만들기 위한 기계를 설계했다.

[9] He died in Florence and was buried in Il Duomo.

그는 Florence에서 사망했고 Il Duomo에 묻혔다.



## No 29

[1] In art, there are a number of ways to use perspective to obtain the illusion of depth, including using colors and graduated values of black and white, and accurately drawing the subject by applying the rules of the geometric system of perspective.

미술에서, 깊이의 착시 효과를 얻기 위해 원근법을 사용하는 많은 방법이 있는데, 색상과 흑백의 그라데이션 값(점진적인 톤 변화)을 이용하는 것과, 원근법의 기하학적 시스템 규칙을 적용함으로써 대상을 정확하게 그리는 것을 포함한다.

[2] In order to achieve perspective, you must make a number of observations.

원근법을 구현하기 위해서, 당신은 많은 관찰을 해야 한다.

[3] The forms or objects that you draw on a flat surface actually have depth and dimension in real life.

당신이 평면에 그리는 형태나 물체는 실제로 실생활에서는 깊이와 차원이 있다.

[4] As you view them and place their shapes and forms on a drawing surface, try to represent that depth to make the objects appear realistic and three-dimensional.

당신은 그것들을 보고 그것들의 모양과 형태를 그림 표면에 배치할 때, 물체들이 현실적이고 3차원처럼 보이도록 그 깊이를 나타내려고 노력하라.

[5] Objects appear differently when viewed from various positions.

물체는 다양한 위치에서 보여질 때 다르게 나타난다.

[6] Because of this, it's important to establish the viewpoint, and stick with it.

이 때문에, 관찰점을 설정하고, 그것을 고수하는 것이 중요하다.

[7] When observing a subject, you see depth and three dimensions.

어떤 대상을 관찰할 때, 당신은 깊이와 3차원을 본다.

[8] When you draw this subject onto a flat surface as it appears to the eye, you are drawing in perspective.

당신이 이 대상을 그것이 눈에 보이는 대로 평면에 그릴 때, 당신은 원근법으로 그리고 있는 것이다.

No 30

[1] Low oil prices are a good thing, because it means lower energy costs of production for the majority of industries, not least the automobile and the logistics industries.

낮은 유가는 좋은 것인데, 왜냐하면 그것은 다수의 산업, 특히 자동차와 물류 관리 산업에서 생산을 위한 더 낮은 에너지 비용을 의미하기 때문이다.

[2] Firms directly benefit from the decrease in their costs of production and provision of services.

회사들은 생산 및 서비스 제공 비용의 감소로 직접적으로 혜택을 본다.

[3] This has the effect of stimulating the aggregate supply and provides a stimulus for growth.

이는 총공급을 촉진하는 효과가 있으며 성장에 자극을 제공한다.

[4] Conversely, a sudden rise in oil prices due to a shrink in oil production is never good news, even though it definitely gives a big boost to the energy sector.

반대로, 석유 생산 감소로 인한 유가급등은, 분명 에너지 부문에 큰 도움을 주기는 하지만, 결코 좋은 소식이 아니다.

[5] A look through the history of oil price fluctuations confirms this notion, as this has been the subject of much economic research.

유가 변동 역사의 검토는 이 개념을 확증하는데, 왜냐하면 이것은 많은 경제 연구의 주제였기 때문이다.

[6] Following an oil price jump of 10 per cent due to a contraction in supply, an economy (as typified by the US economy) typically sees its output (GDP) slowed by close to 1 percentage point.

공급 축소로 인한 10퍼센트의 유가 상승에 이어, (미국 경제로 대표되는) 경제는 일반적으로 그것의 생산량(GDP)이 1퍼센트포인트 가까이 둔화되는 것을 본다.

[7] For a \$15 trillion economy, that is a loss of \$150 billion in potential wealth or economic growth.

15조 달러 규모의 경제에서, 그것은 잠재적 부 또는 경제 성장에서 1,500억 달러의 손실이다.

[8] Conversely, there has never been much concern with oil price decreases following an excess in its supply.

반대로, 그것의 공급 과잉에 따른 유가 하락에 대해서는 크게 우려한 적이 결코 없었다.

No 31

[1] We might forget an anecdote about a stranger because it makes few connections with our existing associations, but we won't forget a piece of gossip about our cousin.

우리는 그것이 우리의 기존 연상들과 거의 연관성이 없기 때문에 낯선 사람에 관한 일화는 잊을지 모르지만, 우리의 사촌에 관한 소문은 한 부분도 잊지 않을 것이다.

[2] There's one complex network that is larger and quicker to access than all others — the self.

다른 모든 것보다 더 크고 접근하기에 더 빠른 하나의 복잡한 네트워크가 있다 — 자아.

[3] We've been thinking about ourselves in our whole lives.

우리는 평생 우리 자신에 대해 생각해 왔다.

[4] (In fact, there were entire years during junior high when we weren't capable of thinking about much else.)

(사실, 중학교 시절 내내 우리는 많은 다른 것들을 생각할 수 없었다.)

[5] So if a new piece of information has something to do with us, it will be more easily and thoroughly processed.

그래서 어떤 새로운 정보가 우리와 관련이 있다면, 그것은 더 쉽게 그리고 더 철저하게 처리될 것이다.

[6] It hits even closer to home than our actual home — we can take a vacation away from our home, but not from ourselves.

그것은 우리의 실제 집보다 훨씬 더 가깝게 와닿는다 — 우리는 집으로부터 떠나 휴가를 갈 수 있지만, 우리 자신으로부터는 아니다.

[7] The most effective communicators find ways to make the abstract personal.

가장 효과적인 의사소통자는 추상적인 것을 개인적으로 만드는 방법을 찾는다.

[8] Consider the warning that law schools give to motivate first-year law students concerning the rigors of their program.

로스쿨이 그들의 프로그램의 엄격함에 대해 1학년 법대생들을 동기 부여하기 위해 주는 경고를 생각해 보라.

[9] Hearing that "the first-year dropout rate is 33%" is an abstract statistic.

"첫 해 중도 탈락률은 33%입니다"라고 듣는 것은 추상적인 통계이다.

[10] "Look to your left, look to your right.

"당신의 왼쪽을 보세요, 당신의 오른쪽을 보세요.

[11] One of the three of you won't be joining us next fall" wakes up the self.

당신들 세 명 중 한 명은 내년 가을에 우리와 함께하지 않을 것입니다"는 자아를 깨운다.

No 32

[1] Steve Jobs used analogy to get people to embrace the new technology.

Steve Jobs는 사람들이 새로운 기술을 받아들이도록 하기 위해 유사성을 사용했다.

[2] Before computers, people worked in a physical world.

컴퓨터 이전에, 사람들은 물리적인 세계에서 일을 했다.

[3] We used paper and pens and physical file folders and so on.

우리는 종이와 펜과 물리적인 파일 폴더 등을 사용했다.

[4] The idea of working in a virtual world was radically different.

가상 세계에서 일한다는 개념은 혁신적으로 달랐다.

[5] Or at least seemed radically different.

혹은 적어도 혁신적으로 다르게 보였다.

[6] What Jobs understood was that a physical office was fundamentally similar to a virtual office.

Jobs가 이해한 것은 물리적인 사무실이 근본적으로 가상 사무실과 유사하다는 것이었다.

[7] To win over the masses, Jobs drew strong analogies between the traditional workplace people knew well with the new, unfamiliar virtual workplace.

대중을 사로잡기 위해, Jobs는 사람들이 잘 알고 있는 전통적인 일터와 새롭고, 낯선 가상 일터 간의 강한 유사성을 끌어냈다.

[8] In the pre-computer workplace, when ideas were written on paper it was called . . . a document.

컴퓨터 이전의 일터에서, 생각이 종이에 쓰이면 그것은 . . . 문서(document)라고 불렸다.

[9] When those documents needed to be stored they were put in . . . a folder.

그 문서들이 저장될 필요가 있을 때 그것들은 . . . 폴더(folder)에 넣어졌다.

[10] And those folders were kept on . . . a desk.

그리고 그 폴더들은 . . . 책상(desk)에 보관되었다.

[11] Documents, folders, and desktops are the terms we use in our virtual work because Steve Jobs understood that using familiar terms would make the new technology easier to understand.

문서, 폴더, 그리고 데스크탑은 Steve Jobs가 친숙한 용어를 사용하는 것이 새로운 기술을 이해하기 더 쉽게 만들 것이라는 것을 이해했기 때문에 우리가 우리의 가상 작업에서 사용하는 용어들이다.

[12] The parallels between the physical and virtual workplace now seem obvious.

물리적 일터와 가상 일터 사이의 유사점이 지금은 분명해 보인다.

No 33

[1] Turtle hatchlings have, it seems, evolved to crawl toward the light.

갓 부화한 거북이들은 빛을 향해 기어가도록 진화한듯하다.

[2] For millions of years this was a highly rational and effective strategy because the light on a dark beach represented the reflection of the moon and stars on the water's surface.

수백만 년 동안 이것은 매우 이성적이고 효과적인 전략이었는데 왜냐하면 어두운 해변의 빛은 달과 별이 수면에 반사되는 것을 나타냈기 때문이다.

[3] Following the lights led baby turtles back home to the sea.

빛을 따라가는 것은 새끼 거북이들이 바다로 돌아가게 이끌었다.

[4] The problems started when humans began building beachfront homes and sparkling hotels on the other side of the beach.

문제는 인간이 해변 반대편에 해변가 주택과 번쩍이는 호텔을 짓기 시작할 때 시작되었다.

[5] Now after hatching, turtles heading for the brightest nearby lights were being guided straight into traffic.

이제는 부화한 후에, 근처의 가장 밝은 빛을 향해 가던 거북이들은 곧장 차량으로 유도되고 있었다.

[6] Are self-destructive sea turtles naturally irrational?

자멸적인 바다 거북이들이 선천적으로 비이성적인가?

[7] Yes, in the modern world.

그렇다, 현대 세상에서는.

[8] But there's a deeper truth.

하지만 더 심오한 진실이 있다.

[9] Turtles are basing their decisions on simple cues that were perfectly rational for their ancestors; these days, however, their evolved decision-making mechanisms are being blinded by modern lights.

거북이들은 그들의 결정을 그들의 조상들에겐 완벽하게 이성적이었던 단순한 단서에 기반을 두고 있다; 하지만, 요즘, 그들의 진화된 의사결정 메커니즘은 현대의 빛에 의해 가려지고 있다.

## No 34

[1] Sensory organs are the only channels of communication between the brain and the outside world.

감각 기관은 뇌와 외부 세계 사이의 유일한 소통 채널이다.

[2] Simply put, the brain is not designed to sense on its own.

간단히 말해, 뇌는 스스로 감지하도록 설계되지 않았다.

[3] For instance, an exposed brain would neither sense light shining on it nor feel something touching it.

예를 들어, 노출된 뇌는 그것에 비추어지는 빛을 감지하지 못하거나 그것을 접촉하는 어떤 것을 느끼지도 못할 것이다.

[4] In fact, patients are often kept awake during brain surgery, which can help a surgeon isolate specific regions of the brain.

사실상, 환자들은 뇌 수술 중에 종종 계속 깨어 있게 되는데, 이는 외과 의사가 뇌의 특정 영역을 분리하는 데 도움이 될 수 있다.

[5] The ancient Greek philosopher Aristotle recognized this characteristic of the brain over 2,000 years ago when he said, "Nothing is in the mind that does not pass through the senses."

고대 그리스 철학자 아리스토텔레스가 "머릿속에 감각을 통과하지 않는 것은 어떤 것도 없다."라고 말했을 때, 2,000년 이상 전에 그는 뇌의 이러한 특성을 인식했다.

[6] This concept can be seen clearly when volunteers are blind-folded and placed in the warm water of a sensory deprivation tank.

이 개념은 지원자들이 눈이 가려지고 감각 차단 수조의 따뜻한 물속에 놓였을 때 명확하게 보여질 수 있다.

[7] They soon experience visual, auditory, and tactile (touch) hallucinations, as well as incoherent thought patterns.

그들은 일관성 없는 사고 패턴뿐만 아니라, 시각적인, 청각적인, 그리고 촉각적인 (접촉) 환각을 곧 경험한다.

[8] From these experiments and others, it is apparent that we need constant input from our senses to carry out functions that give us personality and intellect.

이러한 실험과 다른 것들로, 우리는 우리에게 성격과 지성을 부여하는 기능을 수행하기 위해 우리는 우리의 감각으로부터 지속적인 입력이 필요하다는 것이 명백하다.

No 35

[1] The writer and zoologist Desmond Morris observed that our feet communicate exactly what we think and feel more honestly than any other part of our bodies.

작가이자 동물학자인 Desmond Morris는 우리의 발이 우리가 생각하는 것을 정확하게 전달하고 우리 몸의 어떤 다른 부위보다 더 정직하게 느낀다는 것을 관찰했다.

[2] Why are the feet and legs such accurate reflectors of our sentiments?

왜 발과 다리는 우리 감정의 그토록 정확한 반사경인걸까?

[3] For millions of years, long before humans spoke, our legs and feet reacted to environmental threats (e.g., hot sand, illtempered lions) instantaneously, without the need for conscious thought.

수백만 년 동안, 인간이 말을 하기 훨씬 이전에, 우리의 다리와 발은 환경적인 위협(예를 들면, 뜨거운 모래, 성질이 나쁜 사자)에 대해, 의식적 사고에 대한 필요 없이, 즉시 반응했다.

[4] Our limbic brains made sure that our feet and legs reacted as needed by either ceasing motion, running away, or kicking at a potential threat.

우리의 변연계 뇌는 움직임을 멈추거나, 도망가거나, 혹은 잠재적인 위협에 저항함으로써 필요에 따라 우리의 발과 다리가 반드시 반응하도록 했다.

[5] This survival regimen, retained from our ancestral heritage, has served us well and continues to do so today.

이러한 생존 양생법은, 우리 조상의 유산으로부터 유지되었으며, 우리에게 도움이 되어 왔고 오늘날에도 계속 그러하다.

[6] In fact, these age-old reactions are still so hardwired in us that when we are presented with something dangerous or even disagreeable, our feet and legs still react as they did in prehistoric times.

사실, 이러한 오래된 반응은 여전히 우리에게 매우 굳어져 있어서 우리가 위험하거나 심지어 불쾌한 것에 직면했을 때, 우리의 발과 다리는 그들이 선사시대에 그랬던 것처럼 여전히 반응한다.

## No 36

[1] The transition from an oral culture, in which knowledge was handed down through stories, songs, and apprenticeships, to a literate one, based on the written word, was held back for centuries by the lack of suitable writing material.

이야기, 노래, 그리고 도제 제도를 통해 지식이 전수되던 구전 문화에서 문자를 기반으로 하는 문자 문화로의 전환은 적절한 쓰기 재료의 부족으로 인해 수 세기 동안 지연되었다.

[2] Stone and clay tablets were used, but they were prone to fracture and were bulky and heavy to transport.

석판과 점토판이 사용되었지만, 그것들은 깨지기 쉽고 운반하기에는 부피가 크고 무거웠다.

[3] Wood suffers from splitting and is susceptible to decay.

목재는 갈라짐을 겪고 부패하기 쉽다.

[4] Wall paintings are static and space is limited.

벽화는 고정되어 있고 공간이 제한되어 있다.

[5] The invention of paper, said to be one of the four great inventions of the Chinese, solved these problems, but it wasn't until the Romans replaced the scroll with the codex — or, as we call it now, the book — that the material reached its full potential.

중국의 4대 위대한 발명품 중 하나로 불리는, 종이의 발명은 이러한 문제들을 해결했지만, 로마인들이 두루마리를 코덱스 — 즉, 우리가 현재 그것을, 책이라고 부르는 것처럼 — 로 대체한 후에야 그 재료가 그것의 완전한 잠재력에 다다랐다.

[6] That was two thousand years ago, and it is still a dominant form of the written word.

그것은 2천 년 전이었으며, 그것은 여전히 문자의 지배적인 형태이다.

[7] That paper, a much softer material than either stone or wood, won out as the guardian of the written word is a remarkable materials story.

돌이나 목재보다 훨씬 더 부드러운 재료인 종이가, 문자의 수호자로서 역할을 해낸 것은 놀라운 재료 이야기이다.



## No 37

[1] A reason for a conclusion is very unlikely to consist in a single claim.

어떤 결론에 대한 어떤 이유가 단 하나의 주장에 존재할 가능성은 매우 낮다.

[2] No matter how we might state it in short-hand, it is, analytically, a complex interaction of many ideas and implications.

우리가 그것을 아무리 빨리 진술하더라도, 그것은, 분석적으로, 많은 아이디어들과 함의들의 복잡한 상호작용이다.

[3] The reason must be broken down into a chain of more precise premises.

그 이유는 더 정확한 전제들의 연결 고리로 나누어져야 한다.

[4] For example, the claim that 'university education should be free for all Australians' might be supported by the reason that 'the economy benefits from a well-educated Australian population'.

예를 들어, '대학 교육이 모든 호주인에게 무료여야 한다'라는 주장은 '경제가 잘 교육 받은 호주 인구로 인해 이익을 본다'라는 이유로 뒷받침될 수도 있다.

[5] But is our analysis of the situation clearly expressed in just one statement?

하지만 그 상황에 대한 우리의 분석이 단 하나의 진술로 명확하게 표현되는가?

[6] Hardly. The conclusion is about universities and free education, while the reason introduces some new ideas: economic benefit and a well-educated population.

거의 아니다. 그 결론은 대학과 무상 교육에 관한 것인 반면에, 그 이유는 몇 가지 새로운 아이디어를 도입한다: 경제적 이익과 잘 교육 받은 인구.

[7] While the link between these two ideas and the conclusion might seem obvious, the purpose of reasoning is to avoid assuming the 'obvious' by carefully working through the connections between the various ideas in the initial statement of our reason.

이 두 아이디어와 그 결론 사이의 연결이 명백해 보일 수도 있지만, 추론의 목적은 우리의 이유에 대한 초기 진술에서 다양한 아이디어들 간의 연결을 신중하게 살펴봄으로써 '명백한' 것을 가정하는 것을 피하는 것이다.

No 38

[1] The word "migration" is almost always reported in the popular media and even in scientific literature as a problem or a crisis.

"이주"라는 단어는 대중 매체와 심지어 과학 문헌에서도 문제나 위기로 거의 항상 보도된다.

[2] For example, migrants are assumed to overcrowd cities, clog up labor markets, and increase poverty.

예를 들어, 이주민들이 도시를 과밀화시키고, 노동 시장을 막히게 하며, 빈곤을 증가시킨다고 가정된다.

[3] The other questionable assumption is that most migration is involuntary — people fleeing natural or man-made disasters.

또 다른 의문스러운 가정은 대부분의 이주가 본의가 아니라는 것이다 — 자연적 또는 인위적인 재난을 피해 떠나는 사람들.

[4] The reality, however, is more complex, and many migrants are simply seeking greater economic opportunity.

그러나, 현실은 더 복잡하고, 많은 이주민들은 단순히 더 큰 경제적 기회를 찾고 있다.

[5] Of course migration can and does create social and economic problems.

물론 이주는 사회적, 경제적 문제를 일으킬 수 있고 정말로 일으킨다.

[6] But migration can also be a solution for many preexisting problems.

하지만 이주는 또한 많은 기존의 문제에 대한 해결책이 될 수 있다.

[7] For example, out-migration generally redistributes workers from places of labor surplus to areas where there is greater demand or more opportunity.

예를 들어, 외부 이주는 일반적으로 노동 과잉 지역에서 더 큰 수요나 더 많은 기회가 있는 지역으로 노동자를 재분배한다.

[8] Migration is generally selective of persons who are younger, healthier, more flexible, and more willing to endure hardship in hopes of a better life relative to their prospects in their places of origin.

이주는 더 젊고, 더 건강하고, 더 유연하며, 그들의 본거지에서의 그들의 전망에 비해 더 나은 삶을 희망하며 고난을 더 기꺼이 견딜 사람들을 일반적으로 선택한다.

[9] Most research that examines long-term outcomes of migration, including remittances and intergenerational mobility, finds positive "long-term" effects on places of origin and destination.

이주의 장기적인 결과를 조사하는 대부분의 연구는, 송금과 세대 간 이동을 포함하여, 본거지와 목적지에서 긍정적인 "장기적" 효과를 발견한다.

## No 39

[1] The big problem with money created by the government is that those who run the government always face the temptation to create more money and spend it.

정부에 의해 만들어지는 돈에 대한 큰 문제는 정부를 운영하는 사람들이 더 많은 돈을 만들고 그것을 쓰고 싶은 유혹에 항상 직면한다는 것이다.

[2] Whether among ancient kings or modern politicians, this has happened again and again over the centuries, leading to inflation and the many economic and social problems that follow from inflation.

고대 왕들 중에서도나 현대 정치인들 중에서도, 이것은 수세기 동안 반복되어 일어났으며, 그로 인해 인플레이션과 인플레이션에서 비롯되는 많은 경제적, 사회적 문제들을 초래했다.

[3] For this reason, many countries have preferred using gold, silver, or some other material that is inherently limited in supply, as money.

이러한 이유로, 많은 국가들은 금, 은, 또는 본질적으로 공급이 제한된 어떤 다른 물질을, 돈으로 사용하는 것을 선호해 왔다.

[4] It is a way of depriving governments of the power to expand the money supply to inflationary levels.

그것은 정부에게서 돈 공급을 인플레이션 수준으로 확장할 수 있는 권한을 박탈하는 방법이다.

[5] Gold has long been considered ideal for this purpose, since the supply of gold in the world usually cannot be increased rapidly.

금은 오랫동안 이 목적에 이상적인 것으로 여겨져 왔는데, 전 세계의 금 공급이 보통 급격히 증가될 수 없기 때문이다.

[6] When paper money is convertible into gold whenever the individual chooses to do so, then the money is said to be "backed up" by gold.

개인이 그렇게 하기를 선택할 때마다 종이돈이 금으로 전환될 수 있을 때, 그러면 그 돈은 금에 의해 "보장된다"라고 말해진다.

[7] This expression is misleading only if we imagine that the value of the gold is somehow transferred to the paper money, when in fact the real point is that the gold simply limits the amount of paper money that can be issued.

이 표현은 우리가 금의 가치가 어떤 방식으로든 종이돈으로 전환된다고 생각하는 경우에만 오해를 살 수 있는데, 이때 사실상 진짜 요점은 금은 발행될 수 있는 종이돈의 양을 단순히 제한한다는 것이다.

No 40

[1] The study of emotions and decision making is now of considerable importance.

감정과 의사결정에 관한 연구는 이제 상당히 중요하다.

[2] This involves the application of various tools afforded by neuroscience.

이것은 신경과학에 의해 제공되는 다양한 도구의 적용을 포함한다.

[3] One important stream of the literature examines people with brain damage and how damage to particular parts of the brain known to be responsible for particular cognitive functions impacts on decision making.

문헌의 한 가지 중요한 흐름은 뇌 손상이 있는 사람과 특정 인지 기능을 담당하는 것으로 알려진 뇌의 특정 부분 손상이 의사결정에 어떻게 영향을 주는지 고찰하는 것이다.

[4] One example of this research is the work of Antonio Damasio, who finds that when the emotional part of the brain is damaged, this actually reduces the efficacy of decision making.

이러한 연구의 한 예는 Antonio Damasio의 연구인데, 그는 뇌의 감정적인 부분이 손상되면, 이것이 실제로 의사결정의 효율성을 감소시킨다는 것을 발견한다.

[5] Good decisions are a product of the emotional part of the brain working in conjunction with the deliberative part.

좋은 결정은 뇌의 감정적인 부분이 숙고적인 부분과 함께 작용하는 결과물이다.

[6] This contradicts the assumptions of conventional economics, where emotions play a negative role in the decision-making process.

이것은 전통적인 경제학의 가정과 모순되는데, 그것에서는 감정이 의사결정 과정에서 부정적인 역할을 한다.

[7] Here it is assumed that decision making can be modeled as being generated in a stoic, unemotional fashion, and that's why decisions tend to be optimal.

여기서는 의사결정이 냉정하고, 감정적이지 않은 방식으로 이루어지는 것으로 모델링될 수 있고, 그렇기 때문에 결정이 최적인 경향이 있다고 가정된다.

[8] But the evidence suggests that emotions actually play an important and, often, a positive role in decision making.

그러나 증거는 감정은 실제로 의사결정에 중요하고, 종종, 긍정적인 역할을 한다는 것을 시사한다.

[9] →The brain's emotional part working in relation with its deliberative part enhances the effectiveness of decision making, which counters the ideas about emotions in the decision-making process of traditional economics.

→뇌의 숙고적인 부분과 함께 작용하는 뇌의 감정적인 부분이 의사결정의 효율성을 향상시키며, 이것은 전통적인 경제학의 의사결정 과정에서의 감정에 대한 생각에 반한다.

No 41~42

[1] Shoppers confronted with the choice of thirty different varieties of gourmet chocolates are more likely to walk away without buying any, compared with when they are presented with only half a dozen choices.

서른 가지 서로 다른 종류의 고급 초콜릿 중의 선택에 직면한 쇼핑객들은, 여섯 가지의 선택지만 제시받았을 때와 비교했을 때, 어떤 것도 사지 않고 떠날 가능성이 더 높다.

[2] If employees are given a free trip to Paris, they are happy.

직원들이 파리로의 무료 여행을 제공받으면, 그들은 행복하다.

[3] If you give them a free trip to Hawaii, they are happy.

당신이 그들에게 하와이로의 무료 여행을 제공하면, 그들은 행복하다.

[4] But if you offer them the choice between the two destinations, they are less happy, no matter what they choose.

하지만 당신이 두 목적지 중 선택권을 준다면, 그들은 무엇을 선택하든, 덜 행복하다.

[5] Why might choice be so disruptive?

선택이 왜 그렇게 혼란스러울 수 있을까?

[6] The reason is that choice forces us to make comparisons and acknowledge relative disadvantages.

그 이유는 선택이 우리로 하여금 비교를 하고 상대적인 단점을 인정하도록 강요하기 때문이다.

[7] People who choose Paris complain that it doesn't have the ocean and those who choose Hawaii regret that it doesn't have the museums.

파리를 선택하는 사람들은 바다가 없다고 불평하고 하와이를 선택하는 사람들은 박물관이 없다고 후회한다.

[8] Psychologist Barry Schwartz calls this the 'tyranny of choice' because rather than providing freedom, it actually constrains our decision-making.

심리학자 Barry Schwartz는 이를 '선택의 횡포'라고 부르는데 이는 자유를 제공하기보다는, 그것은 실제로 우리의 의사결정을 제약하기 때문이다.

[9] He argues that wider choice increases unhappiness because we worry that we are going to make the wrong decision and so we get stressed about trying to process all the comparisons in an effort to get it right.

그는 더 많은 선택이 불행을 증가시킨다고 주장하는데, 우리는 잘못된 결정을 내릴 것을 걱정할 것이고 그래서 우리는 그것을 올바르게 하려는 노력으로 모든 비교들을 처리하려고 노력하는 것에 스트레스를 받기 때문이다.

[10] This both increases our fear of making the wrong choice and raises expectations that we should be able to get the best choice.

이는 잘못된 선택을 하는 것에 대한 우리의 두려움을 증가시키고 우리가 최상의 선택을 할 수 있어야 한다는 기대를 함께 높인다.

[11] Having made the choice, we then start to regret, wondering whether it was the right one.

선택을 하면, 그 후 우리는 후회하기 시작하며, 그것이 옳은 것이었는지 궁금해한다.