

No 18

[1] Lopez님께,

[2] 우리는 스페인어 강사로서의 당신의 헌신에 감사를 표하고 싶습니다.

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

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

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

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

[7] 우리는 당신의 답변을 기다리겠습니다.

[8] 진심을 담아, 교장 James Martin

No 19

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

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

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

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

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

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

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

No 20

- [1] 당신이 세상에서 제일 좋은 차(茶)를 가지고 있고 당신이 그것을 스며들지 않는 티백에 넣는다고 상상해 보라.
- [2] 그것은 작용하지 않을 것이다.
- [3] 당신은 그저 차 한잔을 만들 수 없을 것이다.
- [4] 티백이 작용하려면, 그것은 구멍이 있어야 한다.
- [5] 당신은 차와 물이 서로 접촉할 수 있도록 해야 한다.
- [6] 우리 삶에서도 마찬가지로, 우리는 고립된 채로는 살아갈 수도 성장할 수도 없다.
- [7] 리더는 사람들이 그들에게 다가오지 못하게 막는 벽을 그들 자신의 주변에 쌓지 않도록 주의해야 한다.
- [8] 리더로서, 당신은 다른 사람들과 접촉할 수 있어야 한다.
- [9] 차는 물과 섞이도록 의도되었다.
- [10] 마찬가지로 우리 모두도 다른 사람들, 팀, 그리고 더 크게는 사회와 함께 일하도록 설계되었다.

No 21

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

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

No 22

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

[2] 음식점들과 같이, 자연도 자신만의 식당을 가지고 있다.

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

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

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

No 23

- [1] 당신은 1년 후에 1,000달러를 받을 것인가 아니면 1년 1개월 후에 1,100달러를 받을 것인가?
- [2] 대부분의 사람들은 13개월 후 더 큰 금액을 선택할 것이다 — 10퍼센트의 월 이율을 다른 어느 곳에서 찾을 것인가.
- [3] 현명한 선택인데, 왜냐하면 추가로 몇 주를 기다림으로써 당신이 직면하는 어떤 위험에 대해서도 이자가 당신에게 충분히 보상해 줄 것이기 때문이다.
- [4] 두 번째 질문: 당신은 오늘 당장 현금 1,000달러를 선호하는가 아니면 한 달 후 1,100달러를 선호하는가?
- [5] 만약 당신이 대부분의 사람들처럼 생각한다면, 당신은 즉시 1,000달러를 가져갈 것이다.
- [6] 이는 놀랍다.
- [7] 두 경우 모두, 당신이 한달만 더 오래 기다린다면, 100달러를 더 받는다.
- [8] 첫 번째 경우, 그것은 충분히 간단하다.
- [9] 당신은 판단한다: "나는 이미 12개월을 기다렸어; 한 달 더가 뭐라고?"
- [10] 두 번째 경우는 아니다.
- [11] "지금"의 도입은 우리가 일관되지 않은 결정을 내리게 만든다.
- [12] 과학은 이러한 현상을 하이퍼볼릭 디스카운팅(hyperbolic discounting)이라고 부른다.
- [13] 보상이 더 가까울수록, 우리의 "감정적 이율"이 더 높이 상승하고 우리는 그것을 대가로 더 기꺼이 포기하려 한다.

No 24

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

[3] 그러나, 이 가정은 잘못되었다.

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

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

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

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

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

No 26

- [1] Filippo Brunelleschi는 르네상스 건축의 창시자로 여겨진다.
- [2] 그는 1377년에 Florence에서 태어났다.
- [3] Filippo는 예술적으로 재능이 있었고, 건축가가 되기 전 금 세공인과 시계공으로 훈련받았다.
- [4] 그가 25세일 무렵, 그는 그의 친구인, 조각가 Donatello와 함께 로마로 여행을 갔고, 그곳에서 그는 고대 로마 건물들의 유적을 연구했다.
- [5] 그의 첫 번째 건축 임무는 Ospedale degli Innocenti였고, 그것은 위대한 르네상스 건물들 중 하나이다.
- [6] Florence의 교회들의 예배당들을 포함한, 수많은 다른 훌륭한 작품들은 그의 명성을 공고히 했다.
- [7] 그리고 Il Duomo의 멋진 돔은 그의 걸작이다.
- [8] 그는 또한 연극 작품들의 특수 효과를 만들기 위한 기계를 설계했다.
- [9] 그는 Florence에서 사망했고 Il Duomo에 묻혔다.

No 29

[1] 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] 원근법을 구현하기 위해서, 당신은 많은 관찰을 해야 한다.

[3] 당신이 평면에 그리는 형태나 물체는 실제로 실생활에서는 깊이와 차원이 있다.

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

[5] 물체는 다양한 위치에서 보여질 때 다르게 나타난다.

[6] 이 때문에, 관찰점을 설정하고, 그것을 고수하는 것이 중요하다.

[7] 어떤 대상을 관찰할 때, 당신은 깊이와 3차원을 본다.

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

No 30

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

[2] 회사들은 생산 및 서비스 제공 비용의 감소로 직접적으로 혜택을 본다.

[3] 이는 총공급을 촉진하는 효과가 있으며 성장에 자극을 제공한다.

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

[5] 유가 변동 역사의 검토는 이 개념을 입증하는데, 왜냐하면 이것은 많은 경제 연구의 주제였기 때문이다.

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

[7] 15조 달러 규모의 경제에서, 그것은 잠재적 부 또는 경제 성장에서 1,500억 달러의 손실이다.

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

No 31

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

[3] 우리는 평생 우리 자신에 대해 생각해 왔다.

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

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

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

[7] 가장 효과적인 의사소통자는 추상적인 것을 개인적으로 만드는 방법을 찾는다.

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

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

[10] "당신의 왼쪽을 보세요, 당신의 오른쪽을 보세요.

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

No 32

- [1] Steve Jobs는 사람들이 새로운 기술을 받아들이도록 하기 위해 유사성을 사용했다.
- [2] 컴퓨터 이전에, 사람들은 물리적인 세계에서 일을 했다.
- [3] 우리는 종이와 펜과 물리적인 파일 폴더 등을 사용했다.
- [4] 가상 세계에서 일한다는 개념은 혁신적으로 달랐다.
- [5] 혹은 적어도 혁신적으로 다르게 보였다.
- [6] Jobs가 이해한 것은 물리적인 사무실이 근본적으로 가상 사무실과 유사하다는 것이었다.
- [7] 대중을 사로잡기 위해, Jobs는 사람들이 잘 알고 있는 전통적인 일터와 새롭고, 낯선 가상 일터 간의 강한 유사성을 끌어냈다.
- [8] 컴퓨터 이전의 일터에서, 생각이 종이에 쓰이면 그것은 . . . 문서(document)라고 불렸다.
- [9] 그 문서들이 저장될 필요가 있을 때 그것들은 . . . 폴더(folder)에 넣어졌다.
- [10] 그리고 그 폴더들은 . . . 책상(desk)에 보관되었다.
- [11] 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] 물리적 일터와 가상 일터 사이의 유사점이 지금은 분명해 보인다.

No 33

[1] 갯 부화한 거북이들은 빛을 향해 기어가도록 진화한듯하다.

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

[3] 빛을 따라가는 것은 새끼 거북이들이 바다로 돌아가게 이끌었다.

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

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

[6] 자멸적인 바다 거북이들이 선천적으로 비이성적인가?

[7] 그렇다, 현대 세상에서는.

[8] 하지만 더 심오한 진실이 있다.

[9] 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] 감각 기관은 뇌와 외부 세계 사이의 유일한 소통 채널이다.

[2] 간단히 말해, 뇌는 스스로 감지하도록 설계되지 않았다.

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

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

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

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

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

No 35

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

[2] 왜 발과 다리는 우리 감정의 그토록 정확한 반사경인걸까?

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

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

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

[3] 목재는 갈라짐을 겪고 부패하기 쉽다.

[4] 벽화는 고정되어 있고 공간이 제한되어 있다.

[5] 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] 그것은 2천 년 전이었으며, 그것은 여전히 문자의 지배적인 형태이다.

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

No 37

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

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

[3] 그 이유는 더 정확한 전제들의 연결 고리로 나누어져야 한다.

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

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

[7] 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] "이주"라는 단어는 대중 매체와 심지어 과학 문헌에서도 문제나 위기로 거의 항상 보도된다.
- [2] 예를 들어, 이주민들이 도시를 과밀화시키고, 노동 시장을 막히게 하며, 빈곤을 증가시킨다고 가정된다.
- [3] 또 다른 의문스러운 가정은 대부분의 이주가 본의가 아니라는 것이다 — 자연적 또는 인위적인 재난을 피해 떠나는 사람들.
- [4] 그러나, 현실은 더 복잡하고, 많은 이주민들은 단순히 더 큰 경제적 기회를 찾고 있다.
- [5] 물론 이주는 사회적, 경제적 문제를 일으킬 수 있고 정말로 일으킨다.
- [6] 하지만 이주는 또한 많은 기존의 문제에 대한 해결책이 될 수 있다.
- [7] 예를 들어, 외부 이주는 일반적으로 노동 과잉 지역에서 더 큰 수요나 더 많은 기회가 있는 지역으로 노동자를 재분배한다.
- [8] 이주는 더 젊고, 더 건강하고, 더 유연하며, 그들의 본거지에서의 그들의 전망에 비해 더 나은 삶을 희망하며 고난을 더 기꺼이 견딜 사람들을 일반적으로 선택한다.
- [9] 이주의 장기적인 결과를 조사하는 대부분의 연구는, 송금과 세대 간 이동을 포함하여, 본거지와 목적지에서 긍정적인 "장기적" 효과를 발견한다.

No 39

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

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

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

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

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

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

[7] 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] 감정과 의사결정에 관한 연구는 이제 상당히 중요하다.

[2] 이것은 신경과학에 의해 제공되는 다양한 도구의 적용을 포함한다.

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

[5] 좋은 결정은 뇌의 감정적인 부분이 숙고적인 부분과 함께 작용하는 결과물이다.

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

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

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

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

No 41~42

[1] 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] 직원들이 파리로의 무료 여행을 제공받으면, 그들은 행복하다.

[3] 당신이 그들에게 하와이로의 무료 여행을 제공하면, 그들은 행복하다.

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

[5] 선택이 왜 그렇게 혼란스러울 수 있을까?

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

[7] 파리를 선택하는 사람들은 바다가 없다고 불평하고 하와이를 선택하는 사람들은 박물관이 없다고 후회한다.

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

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

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