

18번

Dear Professor Sanchez, My name is Ellis Wight, and I'm the director of the Alexandria Science Museum.

We are holding a Chemistry Fair for local middle school students on Saturday, October 28.

The goal of the fair is to encourage them to be interested in science through guided experiments.

We are looking for college students who can help with the experiments during the event.

I am contacting you to ask you to recommend some students from the chemistry department at your college who you think are qualified for this job.

With their help, I'm sure the participants will have a great experience.

I look forward to hearing from you soon.

Sincerely, Ellis Wight

Sanchez 교수님께, 제 이름은 Ellis Wight이고 Alexandria 과학 박물관의 관장입니다.

저희는 10월 28일 토요일에 지역 중학교 학생을 위한 화학 박람회 개최합니다.

이 박람회의 목적은 안내적 실험을 통해 학생들이 과학에 관한 관심을 갖도록 장려하는 것입니다.

저희는 행사 기간 동안 실 험을 도와줄 수 있는 대학생들을 모집하고자 합니다.

저는 이 일에 적합하다고 생각되는 귀교의 화학과 학생 몇 명을 추천해 달라는 요청을 드리고자 연락드렸습니다.

저는 그 학생들의 도움으로 참가자들이 훌륭한 경험을 하게 될 것이라 확신합니다.

빠른 시일 내에 당신으로부터 연락이 오기를 기대하겠습니다.

진심을 담아, Ellis Wight.

19번

Gregg and I had been rock climbing since sunrise and had had no problems.

So we took a risk.

"Look, the first bolt is right there.

I can definitely climb out to it.

Piece of cake," I persuaded Gregg, minutes before I found myself pinned.

It wasn't a piece of cake.

The rock was deceptively barren of handholds.

I clumsily moved back and forth across the cliff face and ended up with nowhere to go...but down.

The bolt that would save my life, if I could get to it, was about two feet above my reach.

My arms trembled from exhaustion.

I looked at Gregg.

My body froze with fright from my neck down to my toes.

Our rope was tied between us.

If I fell, he would fall with me.

Gregg와 나는 일출 이후에 암벽 등반을 해왔고 아무런 문제가 없었다.

그래서 우리는 위험을 감수했다.

"봐, 첫 번째 볼트가 바로 저기에 있어.

나는 분명히 거기까지 올라갈 수 있어.

식은 죽 먹기야."라고 나는 Gregg를 설득했고, 얼마 지나지 않아 나는 내가 꿈쩍 못하게 되었다는 것을 알게 되었다.

그것은 식은 죽 먹기가 아니었다.

그 바위는 믿을 수 없게도 손으로 잡을 곳이 없었다.

나는 서툴게 절벽 면을 이리저리 가로질러 보았지만 갈 곳이... 결국 아래쪽밖에 없었다.

만약 내가 거기까지 갈 수 있다면, 내 목숨을 구해 줄 볼트는 손 이 닿을 수 있는 곳에서 약 2피트 위에 있었다.

내 팔은 극도의 피로로 떨렸다.

나는 Gregg를 쳐다보았다.

내 몸은 목에서부터 발끝까지 공포로 얼어붙었다.

우리 사이에 밧줄이 묶여 있었다.

내가 떨어지면, 그도 나와 함께 떨어질 것이다.

20번

We are always teaching our children something by our words and our actions.

They learn from seeing.

They learn from hearing and from overhearing.

Children share the values of their parents about the most important things in life.

Our priorities and principles and our examples of good behavior can teach our children to take the high road when other roads look tempting.

Remember that children do not learn the values that make up strong character simply by being told about them.

They learn by seeing the people around them act on and uphold those values in their daily lives.

Therefore show your child good examples of life by your action.

In our daily lives, we can show our children that we respect others.

We can show them our compassion and concern when others are suffering, and our own self--discipline, courage and honesty as we make difficult decisions.

우리는 항상 우리 자녀에게 말과 행동으로 무언가를 가르치고 있다.

그들은 보는 것으로부터 배운다.

그들은 듣거나 '우연히 듣는 것'으로부터 배운다.

아이들은 인생에서 가장 중요한 것에 대해 그들 부모의 가치를 공유한다.

우리의 우선순위와 원칙 그리고 훌륭한 행동에 대한 본보기는 우리 자녀에게 다른 길이 유혹적으로 보일 때 올바른 길로 가도록 가르칠 수 있다.

아이들은 확고한 인격을 구성하는 가치를 단순히 그것에 대해 '들음'으로써 배우지 않는다는 것을 기억하라.

그들은 그들 주변 사람들이 그들의 일상생활에서 그러한 가치를 좇아 '행동'하고 '유지'하는 것을 봄으로써 배운다.

그러므로 여러분의 자녀에게 여러분의 행동으로 삶의 모범을 보여라.

우리 일상생활에서, 우리는 우리 자녀에게 우리가 타인을 존중하는 것을 보여줄 수 있다.

우리는 그들에게 타인이 괴로워할 때 우리의 연민과 걱정을, 그리고 우리가 어려운 결정을 할 때 우리 자신의 자제력, 용기 그리고 정직을 보여줄 수 있다.

21번

Most people have no doubt heard this question: If a tree falls in the forest and there is no one there to hear it fall, does it make a sound?

The correct answer is no.

Sound is more than pressure waves, and indeed there can be no sound without a hearer.

And similarly, scientific communication is a two-way process.

Just as a signal of any kind is useless unless it is perceived, a published scientific paper (signal) is useless unless it is both received and understood by its intended audience.

Thus we can restate the axiom of science as follows: A scientific experiment is not complete until the results have been published and understood.

Publication is no more than pressure waves unless the published paper is understood.

Too many scientific papers fall silently in the woods.

대부분의 사람들은 틀림없이 이 질문을 들어 봤을 것이다. 만약 숲에서 나무가 쓰러지고 그것이 쓰러지는 것을 들을 사람이 거기에 없다면, 소리가 나는 것일까.

정답은 '아니오'이다.

소리는 압력파 이상이며, 정말로 듣는 사람 없이는 소리가 있을 수 없다.

마찬가지로, 과학적 커뮤니케이션은 양방향 프로세스이다.

어떠한 종류의 신호든 그것이 감지되지 않으면 쓸모가 없는 것처럼, 출판된 과학 논문(신호)은 그것이 의도된 독자에 의해 수신 '그리고' 이해가 둘 다 되지 않으면 쓸모가 없다. 따라서 우리는 과학의 자명한 이치를 다음과 같이 재진술할 수 있다.

과학 실험은 결과가 출판되고 '그리고 이해될' 때까지 완성되지 않는다.

출판된 논문이 이해되지 않으면 출판은 압력파에 지나지 않는다.

너무 많은 과학 논문이 소리 없이 숲속에서 쓰러진다.

22번

We all negotiate every day, whether we realise it or not.

Yet few people ever learn how to negotiate.

Those who do usually learn the traditional, win-lose negotiating style rather than an approach that is likely to result in a win-win agreement.

This old-school, adversarial approach may be useful in a one-off negotiation where you will probably not deal with that person again.

However, such transactions are becoming increasingly rare, because most of us deal with the same people repeatedly — our spouses and children, our friends and colleagues, our customers and clients.

In view of this, it's essential to achieve successful results for ourselves and maintain a healthy relationship with our negotiating partners at the same time.

In today's interdependent world of business partnerships and long-term relationships, a win-win outcome is fast becoming the only acceptable result.

우리가 그것을 알든지 모르든지 간에, 우리 모두는 매일 협상한다.

하지만 이제까지 '어떻게' 협상하는지를 배운 사람은 거의 없다.

(협상 방식을) 배우는 사람들은 대개 양측에 유리한 합의를 도출할 가능성이 있는 접근법보다는 전통적인, 한 쪽에만 유리한 협상 방식을 배운다.

이 구식의 적대적인 접근법은 아마도 여러분이 그 사람을 다시 상대하지 않을 일회성 협상에서 유용할지도 모른다.

그러나, 우리 대부분은 배우자와 자녀, 친구와 동료, 고객과 의뢰인 같이 동일한 사람들을 반복적으로 상대하기 때문에, 이러한 거래는 점점 더 드물어지고 있다.

이러한 관점에서, 우리 자신을 위해 성공적인 결과를 얻어내는 동시에 협상 파트너들과 건전한 관계를 유지하는 것이 중요하다.

오늘날 비즈니스 파트너십과 장기적 관계의 상호 의존적인 세계에서, 양측에 유리한 성과는 '유일하게' 받아들일 수 있는 결과가 빠르게 되어가고 있다.

23번

The interaction of workers from different cultural backgrounds with the host population might increase productivity due to positive externalities like knowledge spillovers.

다른 문화적 배경으로부터의 노동자들과 현지 주민의 상호 작용은 지식 파급과 같은 긍정적인 외부 효과로 인해 생산성을 증가시킬 수 있다.

This is only an advantage up to a certain degree.

이것은 어느 정도까지만 장점이다.

When the variety of backgrounds is too large, fractionalization may cause excessive transaction costs for communication, which may lower productivity.

배경의 다양성이 너무 클 경우, 분열은 의사소통에 대한 과도한 거래 비용을 초래하는데, 이는 생산성을 저하시킬 수 있다.

Diversity not only impacts the labour market, but may also affect the quality of life in a location.

다양성은 노동 시장에 영향을 줄 뿐만 아니라 한 지역의 삶의 질에도 영향을 미칠 수 있다.

A tolerant native population may value a multicultural city or region because of an increase in the range of available goods and services.

관용적인 원주민은 이용 가능한 재화와 용역 범위의 증가로 인해 다문화 도시나 지역을 가치 있게 여길 수 있다.

On the other hand, diversity could be perceived as an unattractive feature if natives perceive it as a distortion of what they consider to be their national identity.

반면에, 원주민들이 다양성을 그들의 국가 정체성이라고 생각하는 것에 대한 왜곡으로 인식한다면 다양성은 매력적이지 않은 특징으로 인식될 수 있다.

They might even discriminate against other ethnic groups and they might fear that social conflicts between different foreign nationalities are imported into their own neighbourhood.

그들은 심지어 다른 민족 집단을 차별할 수도 있고 그들은 다른 외국 국적들 간의 사회적 갈등이 그들 인근으로 유입되는 것을 두려워할 수도 있다.

24번

We think we are shaping our buildings.

우리는 우리가 건물을 형성하고 있다고 생각한다.

But really, our buildings and development are also shaping us.

그러나 실제로 우리의 건물과 개발도 또한 우리를 형성하고 있다.

One of the best examples of this is the oldest-known construction: the ornately carved rings of standing stones at Gobekli Tepe in Turkey.

이것의 가장 좋은 예 중 하나는 가장 오래된 것으로 알려진 건축물인 튀르키예의 Gobekli Tepe에 있는 화려하게 조각된 입석의 고리이다.

Before these ancestors got the idea to erect standing stones some 12,000 years ago, they were hunter-gatherers.

이 조상들이 약 12,000년 전에 입석을 세우는 아이디어를 얻기 전에 그들은 수렵 채집민이었다.

It appears that the erection of the multiple rings of megalithic stones took so long, and so many successive generations, that these innovators were forced to settle down to complete the construction works.

거석으로 된 여러 개의 고리를 세우는 데 오랜 시간이 걸렸고 많은 잇따른 세대를 거쳐야 해서 이 혁신가들은 건설 작업을 완료하기 위해 정착해야만 했던 것으로 보인다.

In the process, they became the first farming society on Earth.

그 과정에서, 그들은 지구상 최초의 농업 사회가 되었다.

This is an early example of a society constructing something that ends up radically remaking the society itself.

이것은 결국 사회 자체를 근본적으로 재구성하는 무언가를 건설하는 사회의 초기 예이다.

Things are not so different in our own time.

우리 시대에도 상황이 그렇게 다르지 않다.

25번

The graph above shows the percentages of people in different age groups who reported using social media in the United States in 2015 and 2021.

In each of the given years, the 18-29 group had the highest percentage of people who said they used social media.

In 2015, the percentage of people who reported using social media in the 30-49 group was more than twice that in the 65 and older group.

The percentage of people who said they used social media in the 50-64 group in 2021 was 22 percentage points higher than that in 2015.

In 2021, except for the 65 and older group, more than four-fifths of people in each age group reported using social media.

Among all the age groups, only the 18-29 group showed a decrease in the percentage of people who reported using social media from 2015 to 2021.

위 그래프는 2015년과 2021년에 미국에서 소셜 미디어를 사용한다고 보고했던 다양한 연령 집단들에서 사람들의 비율을 보여 준다.

주어진 각각의 해에서 18~29세 집단에서 소셜 미디어를 사용한다고 말한 사람들의 비율이 가장 높았다.

2015년에 30~49세 집단에서 소셜 미디어를 사용한다고 보고한 사람들의 비율은 65세 이상 집단에서의 그것의 두 배보다 컸다.

2021년에 50~64세 집단에서 소셜 미디어를 사용한다고 말한 사람들의 비율은 2015년의 그것보다 22퍼센트 포인트 더 높았다.

2021년에 65세 이상 집단을 제외한 각 연령 집단에서 5분의 4가 넘는 사람들이 소셜 미디어를 사용한다고 보고했다.

모든 연령 집단 중에서 18~29세 집단만이 2015년에서 2021년까지 소셜 미디어를 사용한다고 보고한 사람들의 비율에서 감소를 보였다.

26번

American jazz pianist Bill Evans was born in New Jersey in 1929.

His early training was in classical music.

At the age of six, he began receiving piano lessons, later adding flute and violin.

He earned bachelor's degrees in piano and music education from Southeastern Louisiana College in 1950.

He went on to serve in the army from 1951 to 1954 and played flute in the Fifth Army Band.

After serving in the military, he studied composition at the Mannes School of Music in New York.

Composer George Russell admired his playing and hired Evans to record and perform his compositions.

Evans became famous for recordings made from the late-1950s through the 1960s.

He won his first Grammy Award in 1964 for his album *Conversations with Myself*.

Evans' expressive piano works and his unique harmonic approach inspired a whole generation of musicians.

미국인 재즈 피아니스트 Bill Evans는 뉴저지에서 1929년에 태어났다.

그의 초기 교육은 클래식 음악이었다.

6세에 그는 피아노 수업을 받기 시작해서, 나중에 플루트와 바이올린을 더했다.

그는 1950년에 Southeastern Louisiana 대학에서 피아노와 음악 교육에서 학사 학위를 취득했다.

그는 1951에서 1954년까지 군 복무를 하며 제5군악대에서 플루트를 연주했다.

군 복무 이후 그는 뉴욕에 있는 Mannes School of Music에서 작곡을 공부했다.

작곡가 George Russell은 그의 연주에 감탄하며 자신의 곡을 녹음하고 연주하도록 하기 위해 Evans를 고용했다.

Evans는 1950년대 후반부터 1960년대 동안에 만들어진 음반으로 유명해졌다.

그는 자신의 앨범 *Conversations with Myself*로 1964년에 자신의 첫 번째 그래미상을 수상했다.

Evans의 표현이 풍부한 피아노 작품과 그의 독특한 화성적 접근은 전 세대의 음악가들에게 영감을 주었다.

27번

《Silversmithing Class》 Kingston Club is offering a fine jewelry making class.

Don't miss this great chance to make your own jewelry!

When & Where

- Saturday, October 21, 2023 (2 p.m. to 4 p.m.)
- Kingston Club studio Registration
- Available only online
- Dates: October 1-14, 2023
- Fee: \$40 (This includes all tools and materials.)
- Registration is limited to 6 people.

Note · Participants must be at least 16 years old.

- No refund for cancellation on the day of the class

《Silversmithing Class》 Kingston Club은 정교한 보석 만들기 수업을 제공합니다.

여러분만의 보석을 만들 이 좋은 기회를 놓치지 마세요.

시간 & 장소

- 2023년 10월 21일 토요일(오후 2시부터 오후 4시까지)
- Kingston Club 스튜디오 등록
- 온라인으로만 가능
- 일자: 2023년 10월 1~14일
- 비용: 40달러(이것은 모든 도구와 재료를 포함합니다.)
- 등록은 6명으로 제한됩니다.

유의 사항 · 참가자는 16세 이상이어야 합니다.

- 수업 당일 취소 시 환불 불가.

28번

《2023 Ocean Awareness Film Contest》

Join our 7th annual film contest and show your knowledge of marine conservation.

 Theme

- Ocean Wildlife / Ocean Pollution (Choose one of the above.)

 Guidelines

- Participants: High school students
- Submission deadline: September 22, 2023
- The video must be between 10 and 15 minutes.
- All entries must be uploaded to our website.
- Only one entry per person

 Prizes

· 1st place: \$100 · 2nd place: \$70 · 3rd place: \$50 (Winners will be announced on our website.)

For more information, please visit www.oceanawareFC.com.

《2023 Ocean Awareness Film Contest》

우리의 일곱 번째 연례 영상 대회에 참여하여 해양 보존에 관한 여러분의 지식을 보여주세요.

 주제

해양 야생 생물 / 해양 오염 (위에서 하나를 선택하세요.)

 지침

참가자: 고등학생

제출 기한: 2023년 9월 22일

영상은 10분에서 15분 사이여야 합니다.

모든 출품작은 우리 웹사이트에 업로드되어야 합니다.

1인당 오직 하나의 출품작

 상금

· 1등: 100달러 · 2등: 70달러 · 3등: 50달러 (수상자는 우리 웹사이트에 공지될 것입니다.)

더 많은 정보를 위해 www.oceanawareFC.com을 방문하세요.

29번

There is a reason the title "Monday Morning Quarterback" exists.

Just read the comments on social media from fans discussing the weekend's games, and you quickly see how many people believe they could play, coach, and manage sport teams more successfully than those on the field.

This goes for the boardroom as well.

Students and professionals with years of training and specialized degrees in sport business may also find themselves being given advice on how to do their jobs from friends, family, or even total strangers without any expertise.

Executives in sport management have decades of knowledge and experience in their respective fields.

However, many of them face criticism from fans and community members telling them how to run their business.

Very few people tell their doctor how to perform surgery or their accountant how to prepare their taxes, but many people provide feedback on how sport organizations should be managed.

'Monday Morning Quarterback'이라는 이름이 존재하는 이유가 있다.

주말 경기에 대해 토론하는 팬들의 소셜 미디어의 댓글만 읽어봐도 여러분은 자신이 경기장에 있는 사람들보다 더 성공적으로 경기를 뛰고, 감독하고, 스포츠팀을 관리할 수 있다고 얼마나 많은 사람들이 믿는지 금방 알 수 있다.

이것은 이사회실에서도 마찬가지이다.

스포츠 사업에서 수년간의 훈련을 받고 전문적인 학위를 가진 학생들과 전문가들 또한 친구들, 가족, 혹은 전문 지식이 전혀 없는 심지어 완전히 낯선 사람들로부터 어떻게 자신의 일을 해야 하는지에 대한 충고를 듣고 있는 자신을 발견할지도 모른다.

스포츠 경영 임원진들은 자신의 각 분야에서 수십 년의 지식과 경험을 가지고 있다.

하지만, 그들 중 많은 사람들이 그들에게 그들의 사업 운영 방식을 알려주는 팬들과 지역 사회 구성원들로부터의 비난에 직면한다.

자신의 의사에게 수술하는 방법을 알려주거나 자신의 회계사에게 자신의 세금을 준비하는 방법을 알려주는 사람은 거의 없지만, 많은 사람들이 스포츠 조직이 어떻게 관리되어야 하는지에 대한 피드백을 제공한다.

30번

While moving is difficult for everyone, it is particularly stressful for children.

They lose their sense of security and may feel disoriented when their routine is disrupted and all that is familiar is taken away.

Young children, ages 3-6, are particularly affected by a move.

Their understanding at this stage is quite literal, and it is difficult for them to imagine beforehand a new home and their new room.

Young children may have worries such as "Will I still be me in the new place?" and "Will my toys and bed come with us?"

It is important to establish a balance between validating children's past experiences and focusing on helping them adjust to the new place.

Children need to have opportunities to share their backgrounds in a way that respects their past as an important part of who they are.

This contributes to building a sense of community, which is essential for all children, especially those in transition.

이사는 모두에게 힘들지만, 아이들에게 특히 스트레스가 많은 일이다.

그들은 안심감을 잃고 그들의 일상이 무너지고 익숙한 모든 것이 사라질 때 혼란스러움을 느낄 수도 있다.

3세에서 6세 사이의 어린아이들은 이사에 특히 영향을 받는다.

이 시기에 그들의 이해력은 꽤 융통성이 없어서, 그들이 새로운 집과 자신의 새로운 방을 미리 상상하는 것은 어렵다.

어린아이들은 "내가 새로운 곳에서 여전히 나일까?"와 "내 장난감과 침대가 우리와 함께 갈까?"와 같은 걱정들을 가질지도 모른다.

아이들의 과거 경험을 인정하는 것과 그들이 새로운 곳에 적응하도록 돕는 데 집중하는 것 사이에 균형을 잡는 것이 중요하다.

아이들은 자신이 누구인지에 대한 중요한 부분으로서 자신의 과거를 존중하는 방식으로 자신의 배경을 공유할 기회를 가질 필요가 있다.

이것은 공동체 의식을 형성하는 데 기여하고, 이는 모든 아이들, 특히 변화를 겪는 아이들에게 가장 중요하다.

31번

Many people are terrified to fly in airplanes.

Often, this fear stems from a lack of control.

The pilot is in control, not the passengers, and this lack of control instills fear.

Many potential passengers are so afraid they choose to drive great distances to get to a destination instead of flying.

But their decision to drive is based solely on emotion, not logic.

Logic says that statistically, the odds of dying in a car crash are around 1 in 5,000, while the odds of dying in a plane crash are closer to 1 in 11 million.

If you're going to take a risk, especially one that could possibly involve your well-being, wouldn't you want the odds in your favor?

However, most people choose the option that will cause them the least amount of anxiety.

Pay attention to the thoughts you have about taking the risk and make sure you're basing your decision on facts, not just feelings.

많은 사람들은 비행기를 타는 것을 두려워한다.

종종, 이 두려움은 통제력의 부족에서 비롯된다.

조종사는 통제를 하지만 승객은 그렇지 않으며, 이러한 통제력의 부족은 두려움을 스며들게 한다.

많은 잠재적인 승객들은 너무 두려워서 그들은 비행기를 타는 대신 목적지에 도착하기 위해 먼 거리를 운전하는 것을 선택한다.

그러나 운전을 하기로 한 그들의 결정은 논리가 아닌 오직 감정에 근거한다.

논리에 따르면 통계적으로 자동차 사고로 사망할 확률은 약 5,000분의 1이고, 반면 비행기 사고로 사망할 확률은 1,100만분의 1에 가깝다고 한다.

만약 여러분이 위험을 감수할 것이라면, 특히 여러분의 안녕을 혹시 포함할 수 있는 위험을 감수할 것이라면, 여러분에게 유리한 확률을 원하지 않겠는가.

그러나 대부분의 사람들은 그들에게 최소한의 불안감을 야기할 수 있는 선택을 한다.

위험을 감수하는 것에 대해 여러분이 가지고 있는 생각에 주의를 기울이고 여러분의 결정을 단지 감정이 아닌 사실에 근거하고 있는지 확인하라.

32번

The famous primatologist Frans de Waal, of Emory University, says humans downplay similarities between us and other animals as a way of maintaining our spot at the top of our imaginary ladder.

Scientists, de Waal points out, can be some of the worst offenders — employing technical language to distance the other animals from us.

They call "kissing" in chimps "mouth-to-mouth contact"; they call "friends" between primates "favorite affiliation partners"; they interpret evidence showing that crows and chimps can make tools as being somehow qualitatively different from the kind of toolmaking said to define humanity.

If an animal can beat us at a cognitive task — like how certain bird species can remember the precise locations of thousands of seeds — they write it off as instinct, not intelligence.

This and so many more tricks of language are what de Waal has termed "linguistic castration."

The way we use our tongues to disempower animals, the way we invent words to maintain our spot at the top.

Emory 대학의 유명한 영장류학자 Frans de Waal은 인간은 상상 속 사다리의 꼭대기에서 우리의 위치를 유지하는 방법으로 우리와 다른 동물들 사이의 유사성을 경시한다고 말한다.

de Waal은 과학자들이 우리와 다른 동물들 사이에 거리를 두기 위해 기술적인 언어를 사용하는 최악의 죄를 범하는 자들 중 일부일 수 있다고 지적한다.

그들은 침팬지의 '키스'를 '입과 입의 접촉'이라고 부르고, 영장류 사이의 '친구들'을 '좋아하는 제휴 파트너'라고 부르며, 그들은 까마귀와 침팬지가 도구를 만들 수 있다는 것을 보여주는 증거를 인류를 정의한다고 하는 종류의 도구 제작과는 아무래도 질적으로 다르다고 해석한다.

만약 동물이, 특정 종의 새들이 수천 개의 씨앗의 정확한 위치를 기억할 수 있는 방식처럼, 인지적인 과업에서 우리를 이길 수 있다면, 그들은 그것을 지능이 아니라 본능으로 치부한다.

이것과 더 많은 언어적 수법은 de Waal이 '언어적 거세'라고 명명한 것이다.

우리가 동물로부터 힘을 빼앗기 위해 우리의 언어를 사용하는 방식이며, 우리가 꼭대기에서 우리의 위치를 유지하기 위해 단어들을 만드는 방식이다.

33번

A key to engagement and achievement is providing students with relevant texts they will be interested in.

참여와 성취의 핵심은 학생들에게 그들이 관심 있어 할 적절한 글을 제공하는 것이다.

My scholarly work and my teaching have been deeply influenced by the work of Rosalie Fink.

나의 학문적인 연구와 나의 수업은 Rosalie Fink의 연구에 깊이 영향을 받아왔다.

She interviewed twelve adults who were highly successful in their work, including a physicist, a biochemist, and a company CEO.

그녀는 물리학자, 생화학자 그리고 회사의 최고 경영자를 포함해 그들의 직업에서 매우 성공한 열두 명의 성인들과 면담했다.

All of them had dyslexia and had had significant problems with reading throughout their school years.

그들 모두가 난독증이 있었고 그들의 학령기 내내 읽기에 상당한 문제를 겪어 왔다.

While she expected to find that they had avoided reading and discovered ways to bypass it or compensate with other strategies for learning, she found the opposite.

그녀는 그들이 학습에 있어 읽기를 피했고 그것을 우회하거나 다른 전략들로 보완할 방법을 발견했을 것이라고 알아낼 것을 예상했으나, 정반대를 알아냈다.

"To my surprise, I found that these dyslexics were enthusiastic readers... they rarely avoided reading. On the contrary, they sought out books."

"놀랍게도, 나는 난독증이 있는 이런 사람들이 이 열성적인 독자인 것을... 그들이 좀처럼 읽기를 피하지 않는 것을 알아냈다. 이에 반하여, 그들은 책을 찾았다."

The pattern Fink discovered was that all of her subjects had been passionate in some personal interest.

Fink가 발견한 패턴은 그녀의 실험 대상자 모두가 어떤 개인적인 관심사에 열정적이었다는 것이었다.

The areas of interest included religion, math, business, science, history, and biography.

관심 분야는 종교, 수학, 상업, 과학, 역사 그리고 생물학을 포함했다.

What mattered was that they read voraciously to find out more.

중요한 것은 그들이 더 많이 알아내기 위해 탐욕스럽게 읽었다는 것이다.

34번

For many people, ability refers to intellectual competence, so they want everything they do to reflect how smart they are — writing a brilliant legal brief, getting the highest grade on a test, writing elegant computer code, saying something exceptionally wise or witty in a conversation.

You could also define ability in terms of a particular skill or talent, such as how well one plays the piano, learns a language, or serves a tennis ball.

Some people focus on their ability to be attractive, entertaining, up on the latest trends, or to have the newest gadgets.

However ability may be defined, a problem occurs when it is the sole determinant of one's self--worth.

The performance becomes the only measure of the person; nothing else is taken into account.

An outstanding performance means an outstanding person; an average performance means an average person. Period.

많은 사람들에게 '능력'은 지적 능력을 의미하기 때문에 그들은 자신이 하는 모든 것이 자신이 얼마나 똑똑한지를 보여주기를 원한다. 예컨대, 훌륭한 법률 보고서를 작성하는 것, 시험에서 최고의 성적을 받는 것, 정연한 컴퓨터 코드를 작성하는 것, 대화에서 비범하게 현명하거나 재치 있는 말을 하는 것이다.

여러분은 또한 피아노를 얼마나 잘 치는지, 언어를 얼마나 잘 배워는지, 테니스공을 얼마나 잘 서브하는지와 같은 특정한 기술이나 재능의 관점에서 능력을 정의할 수도 있다.

어떤 사람들은 매력적이고, 재미있고, 최신 유행에 맞추거나, 최신 기기를 가질 수 있는 그들의 능력에 초점을 맞춘다.

능력이 어떻게 정의되든지, 그것이 자신의 가치를 결정하는 유일한 결정 요소일 때 문제가 발생한다.

수행이 그 사람의 '유일한' 척도가 되며, 다른 것은 고려되지 않는다.

뛰어난 수행은 뛰어난 사람을 의미하고, 평범한 수행은 평범한 사람을 의미한다. 끝.

35번

Sensory nerves have specialized endings in the tissues that pick up a particular sensation.

If, for example, you step on a sharp object such as a pin, nerve endings in the skin will transmit the pain sensation up your leg, up and along the spinal cord to the brain.

While the pain itself is unpleasant, it is in fact acting as a protective mechanism for the foot.

Within the brain, nerves will connect to the area that controls speech, so that you may well shout 'ouch' or something rather less polite.

They will also connect to motor nerves that travel back down the spinal cord, and to the muscles in your leg that now contract quickly to lift your foot away from the painful object.

Sensory and motor nerves control almost all functions in the body — from the beating of the heart to the movement of the gut, sweating and just about everything else.

감각 신경은 특정 감각을 포착하는 특화된 말단을 조직에 가지고 있다.

예를 들어, 만약 여러분이 핀과 같이 날카로운 물체를 밟는다면, 피부의 신경 말단이 통증 감각을 여러분의 다리 위로, 그리고 척수를 따라 위로 뇌까지 전달할 것이다.

통증 자체는 불쾌하지만, 사실은 발을 보호하는 메커니즘으로 작용하고 있다.

뇌 안에서, 신경은 언어를 통제하는 부분에 연결될 것이고, 그래서 여러분은 '아마' 또는 다소 덜 공손한 무언가를 외칠 것이다.

그것들은 또한 척수를 타고 다시 내려오는 운동 신경에 연결될 것이고, 그리고 이제 재빨리 수축하여 고통을 주는 물체로부터 발을 떼어 들어 올리게 하는 여러분의 다리 근육에 연결될 것이다.

감각 신경과 운동 신경은 심장의 박동에서부터 장 운동, 발한과 그 밖에 모든 것에 이르기까지 신체의 거의 모든 기능을 통제한다.

36번

Maybe you've heard this joke: "How do you eat an elephant?"

The answer is "one bite at a time."

So, how do you "build" the Earth?

That's simple, too: one atom at a time.

Atoms are the basic building blocks of crystals, and since all rocks are made up of crystals, the more you know about atoms, the better.

Crystals come in a variety of shapes that scientists call habits.

Common crystal habits include squares, triangles, and six--sided hexagons.

Usually crystals form when liquids cool, such as when you create ice cubes.

Many times, crystals form in ways that do not allow for perfect shapes.

If conditions are too cold, too hot, or there isn't enough source material, they can form strange, twisted shapes.

But when conditions are right, we see beautiful displays.

Usually, this involves a slow, steady environment where the individual atoms have plenty of time to join and fit perfectly into what's known as the crystal lattice.

This is the basic structure of atoms that is seen time after time.

아마 여러분은 이 농담을 들어본 적이 있을 것이다. "코끼리를 어떻게 먹는가."

정답은 '한 번에 한 입'이다.

그렇다면, 여러분은 어떻게 지구를 '건설'하는가. 그것은 또한 간단하다.

한 번에 하나의 원자이다.

원자는 결정의 기본 구성 요소이고, 모든 암석은 결정으로 이루어져 있기 때문에, 여러분은 원자에 대해 더 많이 알수록 더 좋다.

결정은 과학자들이 '습성'이라고 부르는 다양한 모양으로 나온다.

일반적인 결정 습성은 사각형, 삼각형, 육면의 육각형을 포함한다.

보통 여러분이 얼음을 만들 때와 같이 액체가 차가워질 때 결정이 형성된다.

많은 경우, 결정은 완벽한 모양을 허용하지 않는 방식으로 형성된다.

조건이 너무 차갑거나, 너무 뜨겁거나, 혹은 원천 물질이 충분하지 않으면 이상하고 뒤틀린 모양을 형성할 수 있다.

하지만 조건이 맞을 때, 우리는 마음 다운 배열을 본다.

보통, 이것은 개별적인 원자들이 결합하고 '결정격자'라고 알려진 것에 완벽하게 들어맞는 충분한 시간을 가지는 느리고 안정적인 환경을 수반한다.

이것은 반복하여 보이는 원자의 기본적인 구조이다.

37번

When you pluck a guitar string it moves back and forth hundreds of times every second.

Naturally, this movement is so fast that you cannot see it — you just see the blurred outline of the moving string.

Strings vibrating in this way on their own make hardly any noise because strings are very thin and don't push much air about.

But if you attach a string to a big hollow box (like a guitar body), then the vibration is amplified and the note is heard loud and clear.

The vibration of the string is passed on to the wooden panels of the guitar body, which vibrate back and forth at the same rate as the string.

The vibration of the wood creates more powerful waves in the air pressure, which travel away from the guitar.

When the waves reach your eardrums they flex in and out the same number of times a second as the original string.

여러분이 기타 줄을 뜯을 때 그것은 매초 수백 번 이리저리 움직인다.

당연히, 이 움직임은 너무 빨라서 여러분이 그것을 볼 수 없다. 여러분은 그저 움직이는 줄의 흐릿한 윤곽만 본다.

이렇게 스스로 진동하는 줄들은 거의 소리가 나지 않는데, 이는 줄이 매우 가늘어 많은 공기를 밀어내지 못하기 때문이다.

하지만 여러분이 (기타 몸통 같은) 커다란 속이 빈 상자에 줄을 달면, 그 진동은 증폭되어 그 음이 크고 선명하게 들린다.

그 줄의 진동은 기타 몸통의 나무판으로 전달되어 줄과 같은 속도로 이리저리 떨린다.

그 나무의 진동은 공기의 압력에 더 강력한 파동을 만들어 내어 기타로부터 멀리 퍼진다.

그 파동이 여러분의 고막에 도달할 때 원래의 줄과 초당 동일한 횟수로 굽이쳐 들어가고 나온다.

38번

Boundaries between work and home are blurring as portable digital technology makes it increasingly possible to work anywhere, anytime.

Individuals differ in how they like to manage their time to meet work and outside responsibilities.

Some people prefer to separate or segment roles so that boundary crossings are minimized.

For example, these people might keep separate email accounts for work and family and try to conduct work at the workplace and take care of family matters only during breaks and non-work time.

We've even noticed more of these "segmenters" carrying two phones — one for work and one for personal use.

Flexible schedules work well for these individuals because they enable greater distinction between time at work and time in other roles.

Other individuals prefer integrating work and family roles all day long.

This might entail constantly trading text messages with children from the office, or monitoring emails at home and on vacation, rather than returning to work to find hundreds of messages in their inbox.

후대용 디지털 기술이 언제, 어디서나 작업하는 것을 점차 가능하게 함에 따라 직장과 가정의 경계가 흐릿해지고 있다.

사람들은 직장과 외부의 책임을 수행하기 위해 자신의 시간을 관리하기를 바라는 방식에 차이가 있다.

어떤 사람들은 경계 교차 지점이 최소화되도록 역할을 분리하거나 분할하는 것을 선호한다.

예를 들어, 이러한 사람들은 직장과 가정을 위한 별개의 이메일 계정을 유지하고 직장에서 일을 수행하고 휴식 시간과 일을 하지 않는 시간 동안에만 가정사를 처리하려고 할지도 모른다.

우리는 더 많은 이러한 '분할자들'이 하나는 업무용이고 하나는 개인용인 두 개의 전화기를 가지고 다니고 있음을 심지어 알게 되었다.

유연근로시간제는 이런 사람들에게 잘 적용되는데, 직장에서의 시간과 다른 역할에서의 시간 간에 더 큰 구별을 가능하게 하기 때문이다.

다른 사람들은 하루 종일 직장과 가정의 역할을 통합하는 것을 선호한다.

이것은 직장으로 돌아가서 받은 편지함에서 수백 개의 메시지를 발견하는 것 대신 사무실에서 아이들과 문자 메시지를 지속적으로 주고받거나 집에서 그리고 휴가 중에 이메일을 확인하는 것을 수반할지도 모른다.

39번

A "complementary good" is a product that is often consumed alongside another product.

For example, popcorn is a complementary good to a movie, while a travel pillow is a complementary good for a long plane journey.

When the popularity of one product increases, the sales of its complementary good also increase.

By producing goods that complement other products that are already (or about to be) popular, you can ensure a steady stream of demand for your product.

Some products enjoy perfect complementary status — they have to be consumed together, such as a lamp and a lightbulb.

However, do not assume that a product is perfectly complementary, as customers may not be completely locked in to the product.

For example, although motorists may seem required to purchase gasoline to run their cars, they can switch to electric cars.

보완재는 종종 다른 제품과 함께 소비되는 제품이다.

예를 들어, 팝콘은 영화에 대한 보완재인 한편, 여행 베개는 긴 비행기 여행에 대한 보완재이다.

한 제품의 인기가 높아지면 그것의 보완재 판매량도 늘어난다.

여러분은 이미 인기가 있는 (또는 곧 있을) 다른 제품을 보완하는 제품을 생산함으로써 여러분의 제품에 대한 꾸준한 수요 흐름을 보장할 수 있다.

일부 제품들은 완벽한 보완적 상태를 누리고 있고, 그것들은 램프와 전구와 같이 함께 소비'되어야' 한다.

그러나 고객들이 이 제품에 완전히 고정되어 있지 않을 수 있으므로, 어떤 제품이 완벽하게 보완적이라고 가정하지 마라.

예를 들어, 비록 운전자들이 자신의 차를 운전하기 위해 휘발유를 구매할 필요가 있는 것처럼 보일지라도, 그들은 전기 자동차로 바꿀 수 있다.

40번

It's not news to anyone that we judge others based on their clothes.

In general, studies that investigate these judgments find that people prefer clothing that matches expectations — surgeons in scrubs, little boys in blue — with one notable exception.

A series of studies published in an article in June 2014 in the Journal of Consumer Research explored observers' reactions to people who broke established norms only slightly.

In one scenario, a man at a black--tie affair was viewed as having higher status and competence when wearing a red bow tie.

The researchers also found that valuing uniqueness increased audience members' ratings of the status and competence of a professor who wore red sneakers while giving a lecture.

The results suggest that people judge these slight deviations from the norm as positive because they suggest that the individual is powerful enough to risk the social costs of such behaviors.

우리가 다른 사람들을 그들의 의복을 보고 판단하는 것은 누구에게도 새로운 일이 아니다.

일반적으로, 이러한 판단을 조사하는 연구는 사람들이 수술복을 입은 외과 의사, 파란 옷을 입은 남자아이와 같이 예상에 맞는 의복이 된 하나의 눈에 띄는 예외가 있는 것을 선호한다는 것을 발견한다.

Journal of Consumer Research의 2014년 6월 기사에 실린 일련의 연구는 확립된 규범을 아주 약간 어긴 사람들에게 대한 관찰자들의 반응을 탐구했다.

한 시나리오에서는, 정장 차림의 행사에서 한 남자가 빨간 나비 넥타이를 맬 때 더 높은 지위와 능력을 가진 것으로 보여졌다.

연구자들은 독특함을 중시하는 것이 강의를 하는 동안 빨간 운동화를 신은 교수의 지위와 역량에 대한 청중들의 평가를 높였다는 것을 또한 발견했다.

그 결과들은 사람들이 규범으로부터 이러한 약간의 일탈들을 긍정적으로 판단한다는 것을 시사하는데, 왜냐하면 그것들은 그 사람이 그러한 행동으로 인한 사회적 비용을 감수할 만큼 충분히 강하다는 것을 시사하기 때문이다.

41~42번

Claims that local food production cut greenhouse gas emissions by reducing the burning of transportation fuel are usually not well founded.

로컬푸드 생산이 운송 연료의 연소를 줄임으로써 온실가스 배출을 줄였다는 주장들은 대개 근거가 충분하지 않다.

Transport is the source of only 11 percent of greenhouse gas emissions within the food sector, so reducing the distance that food travels after it leaves the farm is far less important than reducing wasteful energy use on the farm.

운송은 식품 부문 내에서 온실가스 배출의 11퍼센트만을 차지하는 원천이기에, 식품이 농장을 떠난 후 이동하는 거리를 줄이는 것은 농장에서 낭비되는 에너지 사용을 줄이는 것보다 훨씬 덜 중요하다.

Food coming from a distance can actually be better for the climate, depending on how it was grown.

먼 곳에서 오는 식품은 그것이 어떻게 재배되었느냐에 따라 실제로 기후에 더 좋을 수 있다.

For example, field-grown tomatoes shipped from Mexico in the winter months will have a smaller carbon footprint than local winter tomatoes grown in a greenhouse.

예를 들어, 겨울에 멕시코로부터 수송된 밭에서 재배된 토마토는 온실에서 재배된 현지의 겨울 토마토보다 탄소 발자국이 더 적을 것이다.

In the United Kingdom, lamb meat that travels 11,000 miles from New Zealand generates only one-quarter the carbon emissions per pound compared to British lamb because farmers in the United Kingdom raise their animals on feed (which must be produced using fossil fuels) rather than on clover pastureland.

영국에서는, 영국의 농부들이 클로버 목초지에서가 아닌 (화학 연료를 사용하여 생산되어야 하는) 사료로 자신의 동물들을 기르기 때문에 뉴질랜드에서 11,000마일을 이동하는 양고기는 영국의 양고기에 비해 파운드당 탄소 배출량의 1/4의 일만 발생시킨다.

When food does travel, what matters most is not the distance traveled but the travel mode (surface versus air), and most of all the load size.

식품이 이동할 때, 가장 중요한 것은 이동 거리가 아니라 이동 방식(지상 대 공중), 그리고 무엇보다 적재량의 규모이다.

Bulk loads of food can travel halfway around the world by ocean freight with a smaller carbon footprint, per pound delivered, than foods traveling just a short distance but in much smaller loads.

대량의 적재된 식품은 단지 단거리를 이동하지만 훨씬 더 적은 적재량인 식품에 비해 배달된 파운드당 탄소 발자국이 더 적은 해상 화물 운송으로 세계의 절반을 이동할 수 있다.

For example, 18-wheelers carry much larger loads than pickup trucks so they can move food 100 times as far while burning only one-third as much gas per pound of food delivered.

예를 들어, 18륜 대형트럭은 픽업트럭보다 훨씬 더 많은 적재량을 운반하기에 배달된 식품 파운드당 3분의 1의 연료만 연소하면서 100배 멀리 식품을 이동시킬 수 있다.

43~45번

Long ago, an old man built a grand temple at the center of his village.

People traveled to worship at the temple.

So the old man made arrangements for food and accommodation inside the temple itself.

He needed someone who could look after the temple, so he put up a notice: Manager needed.

Seeing the notice, many people went to the old man.

But he returned all the applicants after interviews, telling them, "I need a qualified person for this work."

The old man would sit on the roof of his house every morning, watching people go through the temple doors.

One day, he saw a young man come to the temple.

When that young man left the temple, the old man called him and asked, "Will you take care of this temple?"

The young man was surprised by the offer and replied, "I have no experience caring for a temple. I'm not even educated."

The old man smiled and said, "I don't want any educated man. I want a qualified person."

Confused, the young man asked, "But why do you consider me a qualified person?"

The old man replied, "I buried a brick on the path to the temple. I watched for many days as people tripped over that brick. No one thought to remove it. But you dug up that brick."

The young man said, "I haven't done anything great. It's the duty of every human being to think about others. I only did my duty."

The old man smiled and said, "Only people who know their duty and perform it are qualified people."

옛날, 한 노인이 마을 중심부에 큰 사원을 지었다.

사람들이 사원에서 예배를 드리기 위해 멀리서 왔다.

그래서 노인은 사원 안에 음식과 숙소를 준비했다.

그는 사원을 관리할 수 있는 사람이 필요했고, 그래서 그는 '관리자 구함'이라는 공고를 붙였다.

공고를 보고 많은 사람들이 노인을 찾아갔다.

그러나 그는 면접 후에 그들에게 "나는 이 일에 자격을 갖춘 사람이 필요합니다."라고 말하며, 모든 지원자들을 돌려보냈다.

노인은 사람들이 사원의 문을 통과하는 것을 지켜보며 매일 아침 그의 집 지붕에 앉아 있곤 했다.

어느 날 그는 한 젊은이가 사원으로 오는 것을 보았다.

젊은이가 사원을 나갈 때, 노인이 그를 불러 "이 사원의 관리를 맡아 주겠소?"라고 질문했다.

젊은이는 그 제안에 놀라서 "저는 사원을 관리한 경험이 없고, 심지어 교육도 받지 못했습니다."라고 대답했다.

노인은 웃으며 "나는 교육을 받은 사람이 필요한 게 아니요. 나는 자격 있는 사람을 원해요."라고 말했다.

당황하며, 젊은이는 "그런데 당신은 왜 저를 자격이 있는 사람이라고 여기시나요?"라고 물었다.

노인은 대답했다. "나는 사원으로 통하는 길에 벽돌 한 개를 묻었소. 나는 여러 날 동안 사람들이 그 벽돌에 발이 걸려 넘어지는 것을 지켜보았소. 아무도 그것을 치울 생각을 하지 않았소. 하지만 당신은 그 벽돌을 파냈소."

젊은이는 "저는 대단한 일을 한 것이 아닙니다. 타인을 생각하는 것은 모든 인간의 의무입니다. 저는 제 의무를 다했을 뿐입니다."라고 말했다.

노인은 미소를 지으며 "자신의 의무를 알고 그 의무를 수행하는 사람만이 자격이 있는 사람입니다."라고 말했다.