18

Dear Customer Service, I am writing in regard to my magazine subscription. Currently, I have just over a year to go on my subscription to Economy Tomorrow and would like to continue my subscription as I have enjoyed the magazine for many years. Unfortunately, due to my bad eyesight, I have trouble reading your magazine. My doctor has told me that I need to look for large print magazines and books. I'd like to know whether there's a large print version of your magazine. Please contact me if this is something you offer. Thank you for your time. I look forward to hearing from you soon. Sincerely, Martin Gray

고객 서비스팀께, 저는 잡지 구독과 관련하여 글을 씁니다. 현재 저의 Economy Tomorrow 구독이 일 년 조금 넘게 남았는데, 저는 수년간 귀사의 잡지를 즐겨왔기 때문에 구독을 계속하고 싶습니다. 안타깝게도, 저의 좋지 않은 시력 때문에 귀사의 잡지를 읽는 데 어려움이 있습니다. 의사는 큰 글자판의 책과 잡지를 찾아봐야 할 필요가 있다고 말했습니다. 저는 귀사 잡지의 큰 글자판이 있는지 알고 싶습니다. 이를 제공한다면 저에게 연락 부탁드립니다. 시간 내주셔서 감사합니다. 조만간 소식을 들을 수 있기를 기대합니다. Martin Gray 드림

19

There was no choice next morning but to turn in my private reminiscence of Belleville. Two days passed before Mr. Fleagle returned the graded papers, and he returned everyone's but mine. I was anxiously expecting for a command to report to Mr. Fleagle immediately after school for discipline when I saw him lift my paper from his desk and rap for the class's attention. "Now, boys," he said, "I want to read you an essay. This is titled 'The Art of Eating Spaghetti.'" And he started to read. My words! He was reading my words out loud to the entire class. What's more, the entire class was listening attentively. Then somebody laughed, then the entire class was laughing, and not in contempt and ridicule, but with openhearted enjoyment. I did my best to avoid showing pleasure, but what I was feeling was pure ecstasy at this startling demonstration that my words had the power to make people laugh.

다음 날 아침 Belleville에 대한 나의 개인적인 회상을 제출할 수밖에 없었다. Fleagle 선생님이 채점된 과제들을 돌려주기 전에 이틀이 흘렀고, 그는 내 것을 제외하고 모든 사람들의 과제를 돌려주었다. 나는 그가 그의 책상에서 내 과제를 집어들고 학생들의 주목을 끌기 위해 두드리는 것을 보았을 때, 나는 학교 끝나고 즉시 벌을 받으러 Fleagle 선생님에게 찾아오라는 지시를 초조하게 기다리고 있었다. 그가 말했다. "자, 여러분," "나는 여러분에게 글 한 편을 읽어주기를 원합니다. 이 글의 제목은 '스파게티를 먹는 예술'입니다." 그리고 그는 읽기 시작했다. 내 글을! 그는 내 글을 온 학생들에게 소리내어 읽어주고 있었다. 더욱이, 온 학급이 주의 깊게 듣고 있었다. 그 후 누군가가 웃었고, 그러자 온 학급이 경멸이나 조소가 아니고, 숨김없는 즐거움으로 웃고 있었다. 나는 기쁨을 드러내는 것을 피하려고 최선을 다했지만, 내가 느낀 것은 내 글이 사람들을 웃게 만드는 힘을 가졌다는 이 놀라운 시연에 대한 순수한 환희였다.

20

We usually take time out only when we really need to switch off, and when this happens we are often overtired, sick, and in need of recuperation. Me time is complicated by negative associations with escapism, guilt, and regret as well as overwhelm, stress, and fatigue. All these negative connotations mean we tend to steer clear of it. Well, I am about to change your perception of the importance of me time, to persuade you that you should view it as vital for your health and wellbeing. Take this as permission to set aside some time for yourself! Our need for time in which to do what we choose is increasingly urgent in an overconnected, overwhelmed, and overstimulated world.

우리는 보통 정말로 스위치를 꺼야 할 때만 휴식을 취하고, 이러한 상황이 발생할 때 우리는 종종 지나치게 피곤하거나 아프거나 회복을 필요로 한다. 나를 위한 시간은 '압도하다, 스트레스, 피로감' 뿐만 아니라 '현실도피, 죄책감, 후회'와의 부정적인 연상에 의해 복잡해진다. 이러한 모든 부정적인 함축은 우리가 그것을 피하려는 경향이 있음을 의미한다. 나는 이제 나를 위한 시간의 중요성에 관한 당신의 인식을 바꾸고, 당신이 그것을 당신의 건강과 행복에 필수적인 것으로 간주해야 한다는 것을 설득하고자 한다. 이것을 당신 자신을 위하여 일부 시간을 할애하는 것에 대한 허락으로 삼아라! 우리가 선택한 것을 하려는 시간에 대한 필요는 지나치게 연결되고 압도적이고 지나치게 자극적인 세상에서 점점 긴급해지고 있다.

21

Perhaps worse than attempting to get the bad news out of the way is attempting to soften it or simply not address it at all. This "Mum Effect" — a term coined by psychologists Sidney Rosen and Abraham Tesser in the early 1970s — happens because people want to avoid becoming the target of others' negative emotions. We all have the opportunity to lead change, yet it often requires of us the courage to deliver bad news to our superiors. We don't want to be the innocent messenger who falls before a firing line. When our survival instincts kick in, they can override our courage until the truth of a situation gets watered down. "The Mum Effect and the resulting filtering can have devastating effects in a steep hierarchy," writes Robert Sutton, an organizational psychologist. "What starts out as bad news becomes happier and happier as it travels up the ranks — because after each boss hears the news from his or her subordinates, he or she makes it sound a bit less bad before passing it up the chain."

아마도 나쁜 소식부터 먼저 이야기하고 넘어가려고 하는 것보다 더 나쁜 것은 그것을 완화시키거나 전혀 다루지 않으려고 하는 것이다. 1970년대 초반에 심리학자인 Sidney Rosen과 Abraham Tesser가 만든 용어인 이 "침묵 효과"는 사람들이 다른 사람들의 부정적인 감정의 표적이 되는 것을 피하고 싶기 때문에 발생한다. 우리 모두는 변화를 이끌 기회를 가지고 있으나, 그것은 종종 우리의 상사에게 나쁜 소식을 전달하기 위한 우리의 용기를 필요로 한다. 우리는 사선 앞에서 쓰러지는 무고한 전령이 되고 싶어 하지는 않는다. 우리의 생존 본능이 발동하면, 그것이 어떤 상황의 진상이 희석될 때까지 우리의 용기를 무효화 시킬 수 있다. "침묵 효과와 그로 인해 발생하는 여과는 가파른 위계 관계에서 파괴적인 결과를 가져올 수 있다"라고 조직 심리학자 Robert Sutton이 말한다. "나쁜 소식으로 시작한 것이 단계를 올라갈수록 점점 좋아진다. 그 이유는 각 단계의 상사가 자신의 부하 직원으로부터 그 소식을 듣고 나서 다음 단계로 넘어가기 전에 그것을 다소 덜 나쁘게 들리도록 만들기 때문이다."

22

Most parents think that if our child would just "behave," we could stay calm as parents. The truth is that managing our own emotions and actions is what allows us to feel peaceful as parents. Ultimately we can't control our children or the obstacles they will face — but we can always control our own actions. Parenting isn't about what our child does, but about how we respond. In fact, most of what we call parenting doesn't take place between a parent and child but within the parent. When a storm brews, a parent's response will either calm it or trigger a full-scale tsunami. Staying calm enough to respond constructively to all that childish behavior — and the stormy emotions behind it — requires that we grow, too. If we can use those times when our buttons get pushed to reflect, not just react, we can notice when we lose equilibrium and steer ourselves back on track. This inner growth is the hardest work there is, but it's what enables you to become a more peaceful parent, one day at a time.

대부분의 부모들은 그들의 자녀가 그저 "잘 행동하면" 부모로서 침착함을 유지할 수 있다고 생각한다. 진실은 우리의 감정과 행동을 관리하는 것이 우리가 부모로서 평안함을 느끼도록 해준다는 것이다. 궁극적으로 우리는 우리의 자녀와 그들이 마주할 장애물을 통제할 수 없다. 하지만 우리는 항상 우리 자신의 행동을 통제할 수 있다. 양육은 우리 자녀가 무엇을 하는지에 대한 것이 아니라 우리가 어떻게 반응하는지에 대한 것이다. 사실, 우리가 양육이라고 부르는 것의 대부분은 부모와 자녀 사이가 아니라 부모 안에서 발생한다. 폭풍이 일어나려고 할 때, 부모의 반응은 그것을 잠재우거나 최대치의 해일을 유발할 것이다. 그 모든 아이 같은 행동 – 그리고 그 이면의 폭풍 같은 감정 – 에 건설적으로 반응할 수 있을 만큼 침착함을 유지하는 것은 우리 역시 성장해야 하는 것을 필요로 한다. 만약 우리가 단지 반응하는 것이 아니라, 성찰하도록 버튼이 눌러지는 때를 사용할 수 있다면, 우리는 우리가 언제 평정심을 잃는지 알아차릴 수 있고 다시 제자리로 돌아갈 수 있다. 이러한 내면의 성장이 세상에서 가장 힘든 일이지만, 그것은 당신이 하루하루 더욱 평안한 부모가 될 수 있도록 해주는 것이다.

23

We have already seen that learning is much more efficient when done at regular intervals: rather than cramming an entire lesson into one day, we are better off spreading out the learning. The reason is simple: every night, our brain consolidates what it has learned during the day. This is one of the most important neuroscience discoveries of the last thirty years: sleep is not just a period of inactivity or a garbage collection of the waste products that the brain accumulated while we were awake. Quite the contrary: while we sleep, our brain remains active; it runs a specific algorithm that replays the important events it recorded during the previous day and gradually transfers them into a more efficient compartment of our memory.

우리는 규칙적인 간격으로 행하여질 때 학습이 훨씬 더 효율적이라는 것을 이미 보았다. 모든 과업을 하루에 밀어 넣기보다 그 과업을 분산하는 것이 더 좋다. 그 이유는 간단하다. 매일 밤, 우리의 뇌는 그날 학습한 것을 통합 정리한다. 이것은 지난 30년 중에서 가장 중요한 신경과학 발견들 중의 하나이다. 잠은 단순한 비활동이나 우리가 깨어있는 동안 뇌가 축적하는 쓸모없는 생산물들의 쓰레기 수집 기간이 아니다. 정반대이다. 우리가 자는 동안 우리의 뇌는 활동적인 상태를 유지한다. 그것은 전날 하루 동안 기록한 중요한 사건들을 재상영하고 점진적으로 그것들을 우리 기억의 더 효율적인 구획으로 이동시키는 특별한 알고리즘을 가동한다.

24

From the earliest times, healthcare services have been recognized to have two equal aspects, namely clinical care and public healthcare. In classical Greek mythology, the god of medicine, Asklepios, had two daughters, Hygiea and Panacea. The former was the goddess of preventive health and wellness, or hygiene, and the latter the goddess of treatment and curing. In modern times, the societal ascendancy of medical professionalism has caused treatment of sick patients to overshadow those preventive healthcare services provided by the less heroic figures of sanitary engineers, biologists, and governmental public health officers. Nevertheless, the quality of health that human populations enjoy is attributable less to surgical dexterity, innovative pharmaceutical products, and bioengineered devices than to the availability of public sanitation, sewage management, and services which control the pollution of the air, drinking water, urban noise, and food for human consumption. The human right to the highest attainable standard of health depends on public healthcare services no less than on the skills and equipment of doctors and hospitals.

가장 초기의 시대부터, 헬스케어 서비스는 두 가지의 동등한 영역, 즉 병원 치료와 공공 헬스케어를 포함하는 것으로 인식되어 왔다. 고대 그리스 신화에서 의료의 신 아스클레피오스에게는 하이지아와 파나시아라는 두 딸이 있었다. 전자는 예방적 건강과 건강 관리, 즉 위생의 여신이었고, 후자는 치료와 치유의 여신이었다. 현대 시대에, 의료 전문성에 대한 사회적 우세는 아픈 환자들의 치료가 위생 공학자, 생물학자, 정부 공공 건강 관료와 같은 덜 영웅적인 인물들에 의해서 제공되는 그러한 예방적 헬스케어 서비스를 가리도록 만들었다. 그럼에도 불구하고, 인류가 향유하는 건강의 질은 공공 위생, 하수 관리 그리고 대기 오염, 식수, 도시 소음, 인간이 소비하는 음식을 관리하는 서비스들의 이용 가능성에 비해 수술적 기민함, 혁신적 제약 제품, 그리고 생물 공학적 장비에 덜 기인한다. 건강에 대한 달성 가능한 최고 수준에 대한 인간의 권리는 의사와 병원의 기술과 장비만큼이나 공공 헬스케어 서비스에 달려 있다.

26

Carl-Gustaf Rossby was one of a group of notable Scandinavian researchers who worked with the Norwegian meteorologist Vilhelm Bjerknes at the University of Bergen. While growing up in Stockholm, Rossby received a traditional education. He earned a degree in mathematical physics at the University of Stockholm in 1918, but after hearing a lecture by Bjerknes, and apparently bored with Stockholm, he moved to the newly established Geophysical Institute in Bergen. In 1925, Rossby received a scholarship from the Sweden-America Foundation to go to the United States, where he joined the United States Weather Bureau. Based in part on his practical experience in weather forecasting, Rossby had become a supporter of the "polar front theory," which explains the cyclonic circulation that develops at the boundary between warm and cold air masses. In 1947, Rossby accepted the chair of the Institute of Meteorology, which had been set up for him at the University of Stockholm, where he remained until his death ten years later.

Carl-Gustaf Rossby는 Bergen 대학에서 노르웨이 기상학자인 Vilhelm Bjerknes와 함께 일했던 저명한 스칸디나비아 연구자들 중 한 명이었다. Stockholm에서 성장하면서, Rossby는 전통적인 교육을 받았다. 그는 1918년에 University of Stockholm에서 수리 물리학 학위를 받았지만, Bjerknes의 강의를 듣고 나서, 짐작하건대 Stockholm에 지루함을 느껴, Bergen에 새로 설립된 지구물리학 연구소로 옮겼다. 1925년에 Rossby는 스웨덴-미국 재단으로부터 장학금을 받아 미국으로 갔고, 그곳에서 미국 기상국에 합류했다. 일기 예보에 대한 그의 실질적인 경험을 일부 바탕으로 하여, Rossby는 고온 기단과 저온 기단 사이의 경계에서 발생하는 사이클론 순환을 설명하는 "polar front theory"의 지지자가 되었다. 1947년에 Rossby는 University of Stockholm에 그를 위해 마련된 기상 연구소의 직책을 받아들였고, 그곳에서 10년 후 생을 마감할 때까지 재직했다.

29

By noticing the relation between their own actions and resultant external changes, infants develop self-efficacy, a sense that they are agents of the perceived changes. Although infants can notice the effect of their behavior on the physical environment, it is in early social interactions that infants most readily perceive the consequence of their actions. People have perceptual characteristics that virtually assure that infants will orient toward them. They have visually contrasting and moving faces. They produce sound, provide touch, and have interesting smells. In addition, people engage with infants by exaggerating their facial expressions and inflecting their voices in ways that infants find fascinating. But most importantly, these antics are responsive to infants' vocalizations, facial expressions, and gestures; people vary the pace and level of their behavior in response to infant actions. Consequentially, early social interactions provide a context where infants can easily notice the effect of their behavior.

유아들은 자신의 행동과 그에 따른 외부 변화 사이에서의 관계를 알아차림으로써, 그들이 인지된 변화의 주체자라는 인식, 즉 자아 효능감을 발전시킨다. 유아들은 자신의 행동이 물리적 환경에 미치는 영향을 알아차릴 수 있는데, 바로 초기 사회적 상호 작용을 통해서 유아들은 매우 쉽게 자신의 행동의 결과를 인식한다. 사람들은 유아들이 그들에게 향하는 것을 실제로 확실하게 하는 지각과 관련된 특성을 가지고 있다. 사람들은 시각적으로 구별되고 달라지는 얼굴 표정을 지닌다. 사람들은 소리를 만들고, 촉각을 제공하고, 흥미로운 냄새를 가지고 있다. 또한, 사람들은 유아들이 매력적이라고 느끼는 방식으로 얼굴 표정을 과장하고 목소리를 조절하면서 유아들과 관계를 맺는다. 그러나 다른 무엇보다 중요한 것은 이러한 익살스러운 행동은 유아들의 발성, 얼굴 표정, 몸짓에 대해 반응을 잘 한다는 것이다. 사람들은 유아들의 행동에 반응하여 자신들의 행동의 속도와 수준을 다양하게 한다. 결과적으로 초기 사회적 상호 작용은 유아들이 자신의 행동의 영향을 쉽게 알아차릴 수 있는 맥락을 제공한다.

30

Adam Smith pointed out that specialization, where each of us focuses on one specific skill, leads to a general improvement of everybody's well-being. The idea is simple and powerful. By specializing in just one activity — such as food raising, clothing production, or home construction — each worker gains mastery over the particular activity. Specialization makes sense, however, only if the specialist can subsequently trade his or her output with the output of specialists in other lines of activity. It would make no sense to produce more food than a household needs unless there is a market outlet to exchange that scarce food for clothing, shelter, and so forth. At the same time, without the ability to buy food on the market, it would not be possible to be a specialist home builder or clothing maker, since it would be necessary to farm for one's own survival. Thus Smith realized that the division of labor is limited by the extent of the market, whereas the extent of the market is determined by the degree of specialization.

Adam Smith는 전문화, 즉 우리 각각이 하나의 특정한 기술에 집중하는 것이 모든 사람의 복지의 전반적인 향상을 이끈다고 지적했다. 그 개념은 간단하고 강력하다. 단지 하나의 활동에서만 전문화함으로써 – 예를 들어 식량 재배, 의류 생산, 혹은 주택 건설과 같은 – 각각의 노동자는 특정한 활동에 숙달하게 된다. 하지만 전문화는 전문가가 자신의 생산물을 다른 활동 라인 전문가들의 생산물과 후속적으로 거래할 수 있을 때만 성립한다. 만약 그 넘치는 식량을 의류, 주거지 등등으로 교환할 시장 판매처가 없다면 한 가구가 필요로 하는 것보다 더 많은 식량을 생산하는 것은 말이 되지 않을 것이다. 동시에, 시장에서 식량을 구매할 능력이 없다면, 자기 자신의 생존을 위해 농사를 짓는 것이 필요하기 때문에 전문 주택 건축가나 전문 의류 제작자가 되는 것은 불가능할 것이다. 따라서 Smith는 시장의 규모는 전문화의 정도에 따라 결정되는 반면에, 노동의 분업은 시장의 규모에 의해 제한된다는 것을 알았다.

31

It is not the peasant's goal to produce the highest possible time-averaged crop yield, averaged over many years. If your time-averaged yield is marvelously high as a result of the combination of nine great years and one year of crop failure, you will still starve to death in that one year of crop failure before you can look back to congratulate yourself on your great time-averaged yield. Instead, the peasant's aim is to make sure to produce a yield above the starvation level in every single year, even though the time-averaged yield may not be highest. That's why field scattering may make sense. If you have just one big field, no matter how good it is on the average, you will starve when the inevitable occasional year arrives in which your one field has a low yield. But if you have many different fields, varying independently of each other, then in any given year some of your fields will produce well even when your other fields are producing poorly.

여러 해에 걸쳐서 평균내어지는, 최고로 가능한 시간 평균적인 농작물 생산량을 만드는 것은 농부의 목표가 아니다. 당신의 시간 평균적인 생산량이 훌륭한 9년과 농사에 실패한 1년의 조합의 결과로 엄청나게 높더라도, 당신은 훌륭한 시간 평균적인 생산량에 있어서 당신 자신을 축하하기 위해 돌아보기 전에 농사에 실패한 그 1년에 굶어 죽을 것이다. 대신에, 농부의 목표는 시간 평균적인 생산량이 가장 높지 않을지라도, 매년 굶어 죽는 수준 이상의 생산량을 만들어내는 것을 확실히 하는 것이다. 그것이 바로 농지 흩어놓기가 합리적인 이유이다. 만일 당신이 그냥 하나의 큰 농지를 가지고 있다면, 그것이 평균적으로 아무리 좋다고 할지라도, 당신의 유일한 농지가 낮은 생산량을 내는 이따금 찾아오는 피할 수 없는 해가 오면, 당신은 굶주리게 될 것이다. 그러나 만일 당신이, 서로에게서 독립적으로 다양한, 많은 다른 농지들을 가지고 있다면, 어느 해에 당신의 다른 농지들이 빈약하게 생산하고 있을 때조차도 당신의 농지들 중 일부는 잘 생산할 것이다.

32

There are several reasons why support may not be effective. One possible reason is that receiving help could be a blow to self-esteem. A recent study by Christopher Burke and Jessica Goren at Lehigh University examined this possibility. According to the threat to self-esteem model, help can be perceived as supportive and loving, or it can be seen as threatening if that help is interpreted as implying incompetence. According to Burke and Goren, support is especially likely to be seen as threatening if it is in an area that is self-relevant or self-defining — that is, in an area where your own success and achievement are especially important. Receiving help with a self-relevant task can make you feel bad about yourself, and this can undermine the potential positive effects of the help. For example, if your self-concept rests, in part, on your great cooking ability, it may be a blow to your ego when a friend helps you prepare a meal for guests because it suggests that you're not the master chef you thought you were.

도움이 효과적이지 않을 수 있는 몇몇 이유들이 있다. 한 가지 가능한 이유는 도움을 받는 것이 자존감에 타격이 될 수 있다는 것이다. Lehigh 대학의 Christopher Burke와 Jessica Gόren에 의한 최근 한 연구는 이 가능성을 조사했다. 자존감 위협 모델 이론에 따르면, 도움은 협력적이고 애정 있는 것으로 여겨질 수도 있고, 혹은 만약 그 도움이 무능함을 암시하는 것으로 해석된다면 위협적으로 보여질 수 있다. Burke와 Gόren에 따르면 도움이 자기 연관적이거나 자기 정의적인 영역 – 다시 말해, 당신 자신의 성공과 성취가 특히 중요한 영역 – 안에 있는 경우, 그것은 특히 위협으로 보여질 가능성이 있다. 자기 연관적인 일로 도움을 받는 것은 당신이 당신 자신에 대해 나쁘게 느끼게 만들 수 있고, 이것은 도움의 잠재적인 긍정적 영향을 손상시킬 수 있다. 예를 들어, 만약 당신의 자아 개념이 어느 정도는 당신의 훌륭한 요리 실력에 놓여 있다면, 친구가 당신이 손님들을 위해 식사를 준비하는 것을 도울 때 이는 당신의 자아에 타격이 될 수 있는데 이는 당신이 자신이 그렇다고 생각했던 유능한 요리사가 아니라는 점을 암시하기 때문이다.

33

As well as making sense of events through narratives, historians in the ancient world established the tradition of history as a(n) source of moral lessons and reflections. The history writing of Livy or Tacitus, for instance, was in part designed to examine the behavior of heroes and villains, meditating on the strengths and weaknesses in the characters of emperors and generals, providing exemplars for the virtuous to imitate or avoid. This continues to be one of the functions of history. French chronicler Jean Froissart said he had written his accounts of chivalrous knights fighting in the Hundred Years' War "so that brave men should be inspired thereby to follow such examples." Today, historical studies of Lincoln, Churchill, Gandhi, or Martin Luther King, Jr. perform the same function.

이야기를 통해서 사건을 이해하는 것 뿐만 아니라, 고대 사회의 역사가들은 도덕적 교훈과 성찰의 근원으로서 역사의 전통을 확립했다. 예를 들면, Livy나 Tacitus의 역사적인 기술은 부분적으로 황제와 장군들의 성격의 장점과 단점을 숙고하여 영웅과 악당의 행동을 살펴보도록 만들어졌다. 그렇게 하여 도덕적인 사람들이 모방하거나 피해야 할 표본을 제공한다. 이것이 계속되어 역사의 기능 중 하나가 된다. 프랑스의 연대기 학자인 Jean Froissart는 백년전쟁에서 싸운 기사도적인 기사들의 이야기로 "용맹스러운 자들이 영감을 받아 이러한 본보기를 따르도록" 썼다고 말했다. 오늘날 Lincoln, Churchill, Gandhi 또는 Martin Luther King, Jr.에 대한 역사적 연구는 같은 기능을 수행한다.

34

Psychologist Christopher Bryan finds that when we shift our emphasis from behavior to character, people evaluate choices differently. His team was able to cut cheating in half: instead of "Please don't cheat," they changed the appeal to "Please don't be a cheater." When you're urged not to cheat, you can do it and still see an ethical person in the mirror. But when you're told not to be a cheater, the act casts a shadow; immorality is tied to your identity, making the behavior much less attractive. Cheating is an isolated action that gets evaluated with the logic of consequence: Can I get away with it? Being a cheater evokes a sense of self, triggering the logic of appropriateness: What kind of person am I, and who do I want to be? In light of this evidence, Bryan suggests that we should embrace nouns more thoughtfully. "Don't Drink and Drive" could be rephrased as: "Don't Be a Drunk Driver." The same thinking can be applied to originality. When a child draws a picture, instead of calling the artwork creative, we can say "You are creative."

심리학자인 Christopher Bryan은 우리가 중점을 행동에서 품성으로 옮길 때, 사람들은 선택을 다르게 평가한다는 것을 알았다. 그의 팀은 속이는 행위를 반으로 줄일 수 있었다. "속이지 마세요"라는 문구 대신에, 그들은 "속이는 사람이 되지 마세요"라는 문구로 호소를 전환했다. 당신이 속이지 말라고 강요받을 때, 당신은 속이고 나서도 여전히 거울 속에서 도덕적인 사람을 마주하게 된다. 하지만 당신이 속이는 사람이 되지 말라고 들을 때는 그 행동이 그림자를 드리운다. 비도덕성이 당신의 정체성과 결부되어 그 행동을 훨씬 덜 매력적으로 만든다. 속이는 것은 결과의 논리에 따라 평가되는 독립적인 행위이다. 내가 들키지 않을 수 있을까? 속이는 사람이 되는 것은 자의식을 환기시키며 적절함에 대한 논리를 촉발한다. 나는 어떤 종류의 사람인가, 그리고 나는 누가 되고 싶은가? 이러한 증거에 비추어 볼 때, Bryan은 우리가 명사를 더욱 사려 깊게 받아들여야 한다고 제안한다. "음주운전 하지 마세요"는 "음주 운전자가 되지 마세요"로 바꿔 말할 수 있다. 같은 논리가 독창성에도 적용될 수 있다. 아이가 그림을 그릴 때, 작품이 창의적이라고 말하는 대신에 우리는 "너는 창의적이야"라고 말할 수 있다.

35

Taking a stand is important because you become a beacon for those individuals who are your people, your tribe, and your audience. When you raise your viewpoint up like a flag, people know where to find you; it becomes a rallying point. Displaying your perspective lets prospective (and current) customers know that you don't just sell your products or services. The best marketing is never just about selling a product or service, but about taking a stand — showing an audience why they should believe in what you're marketing enough to want it at any cost, simply because they agree with what you're doing. Products can be changed or adjusted if they aren't functioning, but rallying points align with the values and meaning behind what you do.

입장을 취하는 것은 당신이 당신의 사람들, 당신의 부족들, 당신의 청중인 그 개개인들에게 횃불이 되기 때문에 중요하다. 당신이 당신의 견해를 깃발처럼 들 때, 사람들은 어디서 당신을 찾아야 할지를 안다. 그것은 집합 지점이 된다. 당신의 관점을 보여주는 것은 잠재의 (그리고 현재의) 고객들이 당신이 단지 물건과 서비스만 파는 것이 아니라는 것을 알게 한다. 최고의 마케팅은 결코 제품이나 서비스를 판매하는 것에 대한 것이 아니고, 입장을 취하는 것 – 즉, 단순히 청중들이 당신이 하는 것에 동의하기 때문에, 왜 그들이 당신이 마케팅하는 것을 어떠한 비용을 지불하더라도 그것을 원할만큼 충분히 믿어야 하는지를 청중들에게 보여주는 것에 대한 것이다. 상품은 기능하지 않으면 바꾸거나 고칠 수 있지만, 집합 지점은 당신이 하는 것의 이면에 있는 가치와 의미와 같은 선상에 있다.

36

If DNA were the only thing that mattered, there would be no particular reason to build meaningful social programs to pour good experiences into children and protect them from bad experiences. But brains require the right kind of environment if they are to correctly develop. When the first draft of the Human Genome Project came to completion at the turn of the millennium, one of the great surprises was that humans have only about twenty thousand genes. This number came as a surprise to biologists: given the complexity of the brain and the body, it had been assumed that hundreds of thousands of genes would be required. So how does the massively complicated brain, with its eighty-six billion neurons, get built from such a small recipe book? The answer relies on a clever strategy implemented by the genome: build incompletely and let world experience refine.

만약 DNA가 유일하게 중요한 것이라면, 아이들에게 좋은 경험을 부어주고 그들을 해로운 경험들로부터 보호하는 의미 있는 사회 프로그램을 만들 특별한 이유가 없을 것이다. 하지만 뇌가 바르게 발달하려면 그것은 적절한 종류의 환경을 필요로 한다. Human Genome Project의 첫 번째 초안이 새천년에 들어 완성되었을 때, 가장 큰 놀라움 중 하나는 인간이 대략 2만 개의 유전자만 갖고 있다는 것이었다. 이 숫자는 생물학자들에게 놀라움으로 다가왔다. 이는 뇌와 신체의 복잡성을 고려했을 때, 수십만 개의 유전자가 필요할 것이라고 추정되어 왔기 때문이었다. 그러면 860억 개의 뉴런을 갖고 있는 극도로 복잡한 뇌가 어떻게 그렇게 작은 요리책으로부터 만들어질 수 있었을까? 그 해답은 게놈에 의해 실행된 한 영리한 전략에 있다. 불완전하게 만들고 세상 경험이 정교하게 다듬게 하라.

37

One benefit of reasons and arguments is that they can foster humility. If two people disagree without arguing, all they do is yell at each other. No progress is made. Both still think that they are right. In contrast, if both sides give arguments that articulate reasons for their positions, then new possibilities open up. One of the arguments gets refuted — that is, it is shown to fail. In that case, the person who depended on the refuted argument learns that he needs to change his view. That is one way to achieve humility — on one side at least. Another possibility is that neither argument is refuted. Both have a degree of reason on their side. Even if neither person involved is convinced by the other's argument, both can still come to appreciate the opposing view. They also realize that, even if they have some truth, they do not have the whole truth. They can gain humility when they recognize and appreciate the reasons against their own view.

근거와 주장의 한 가지 이점은 겸손을 기를 수 있다는 점이다. 만약에 두 사람이 논쟁 없이 의견만 다르다면, 그들이 하는 것은 서로에게 고함을 지르는 것뿐이다. 어떠한 발전도 없다. 양측은 여전히 자신이 옳다고 생각한다. 대조적으로, 양측이 자신의 입장에 대한 이유를 분명하게 말하는 주장을 제시한다면, 새로운 가능성이 열린다. 이러한 주장 중 한쪽이 반박된다. 즉, 틀렸다는 것이 보여진다. 이런 경우에 반박된 주장에 의지했던 사람은 자신의 관점을 바꿀 필요가 있다는 것을 배운다. 이것은 적어도 한쪽에서는 겸손을 얻는 한 방식이다. 또 다른 가능성은 어떤 주장도 반박되지 않는 것이다. 둘 다 자신의 입장에서 어느 정도 근거가 있다. 대화자의 어느 누구도 상대의 주장에 설득되지 않더라도, 양측은 그럼에도 불구하고 반대 견해를 이해하게 된다. 그들이 약간의 진실을 가지고 있다 하더라도 완전한 진실은 가지고 있지 않다는 점을 그들은 또한 인식하게 된다. 그들은 자신의 견해에 반대되는 근거를 인식하고 이해할 때 겸손을 얻을 수 있다.

38

Adaptation involves changes in a population, with characteristics that are passed from one generation to the next. This is different from acclimation — an individual organism's changes in response to an altered environment. For example, if you spend the summer outside, you may acclimate to the sunlight: your skin will increase its concentration of dark pigments that protect you from the sun. This is a temporary change, and you won't pass the temporary change on to future generations. However, the capacity to produce skin pigments is inherited. For populations living in intensely sunny environments, individuals with a good ability to produce skin pigments are more likely to thrive, or to survive, than people with a poor ability to produce pigments, and that trait becomes increasingly common in subsequent generations. If you look around, you can find countless examples of adaptation. The distinctive long neck of a giraffe, for example, developed as individuals that happened to have longer necks had an advantage in feeding on the leaves of tall trees.

적응은 한 세대로부터 다음 세대로 전해지는 특성을 가지고 개체군의 변화를 수반한다. 이것은 순응 – 변화된 환경에 반응한 개별 유기체의 변화 – 과는 다르다. 예를 들어, 당신이 여름을 야외에서 보낸다면, 당신은 햇빛에 순응하게 될 것이다. 당신의 피부는 당신을 태양으로부터 보호하는 어두운 색소의 농도를 증가시킬 것이다. 이것은 일시적인 변화이고, 당신은 그 일시적인 변화를 미래 세대에 물려주지 않을 것이다. 하지만, 피부 색소를 생산하는 능력은 유전된다. 햇빛이 강렬한 환경에 사는 사람들의 경우, 피부 색소를 생산하는 능력이 좋은 사람들이 색소 생산 능력이 좋지 않은 사람들보다 더 번영하거나 생존하기 쉽고, 그 특징은 다음 세대에서 더욱 흔해진다. 주변을 둘러보면, 당신은 적응의 수많은 사례를 찾을 수 있다. 예를 들어, 기린의 특징인 긴 목은 우연히 더 긴 목을 갖게 된 개체들이 높은 나무의 잎을 먹는 데 유리해짐에 따라 발달했다.

39

On any day of the year, the tropics and the hemisphere that is experiencing its warm season receive much more solar radiation than do the polar regions and the colder hemisphere. Averaged over the course of the year, the tropics and latitudes up to about 40' receive more total heat than they lose by radiation. Latitudes above 40' receive less total heat than they lose by radiation. This inequality produces the necessary conditions for the operation of a huge, global-scale engine that takes on heat in the tropics and gives it off in the polar regions. Its working fluid is the atmosphere, especially the moisture it contains. Air is heated over the warm earth of the tropics, expands, rises, and flows away both northward and southward at high altitudes, cooling as it goes. It descends and flows toward the equator again from more northerly and southerly latitudes.

연중 어떤 날에도 열대 지방과 따뜻한 계절을 겪고 있는 반구는 극지방과 더 추운 반구가 받는 것보다 훨씬 더 많은 태양 복사열을 받는다. 일 년 중 평균적으로, 열대 지역과 위도 약 40도까지의 지역은 복사에 의해 잃는 열보다 더 많은 전체 열을 받는다. 위도 40도 이상의 지역은 복사열에 의해 그들이 잃는 것보다 더 적은 전체 열을 받는다. 이러한 불균형은 열대 지방에서 열을 받아서 극지방에서 그 열을 방출하는 거대한 지구적 규모의 엔진 작동을 위한 필요조건을 만들어 낸다. 그것의 작동유는 대기인데, 특별히 그것이 품고 있는 수분이다. 공기는 열대 지방의 따뜻한 땅에서 데워지고, 확장되고, 상승해서 높은 고도에서 북쪽과 남쪽으로 흐르게 되고, 그것은 지나가면서 식는다. 그것은 하강해서 더 북쪽과 남쪽의 위도에서 다시 적도를 향해 흐른다.

40

Greenwashing involves misleading a consumer into thinking a good or service is more environmentally friendly than it really is. Greenwashing ranges from making environmental claims required by law, and therefore irrelevant (CFC-free for example), to puffery (exaggerating environmental claims) to fraud. Researchers have shown that claims on products are often too vague or misleading. Some products are labeled "chemical-free," when the fact is everything contains chemicals, including plants and animals. Products with the highest number of misleading or unverifiable claims were laundry detergents, household cleaners, and paints. Environmental advocates agree there is still a long way to go to ensure shoppers are adequately informed about the environmental impact of the products they buy. The most common reason for greenwashing is to attract environmentally conscious consumers. Many consumers do not find out about the false claims until after the purchase. Therefore, greenwashing may increase sales in the short term. However, this strategy can seriously backfire when consumers find out they are being deceived.

그린워싱은 소비자가 재화나 서비스를 그것이 실제보다 더 친환경적이라고 생각하도록 현혹시키는 것을 포함한다. 그린워싱은 법에 의해 요구되는 환경적 주장을 하는 것, 그래서 무의미한 것(예를 들어 CFC-free)에서부터 과대 광고(환경적 주장을 과장하는 것), 사기에 이르기까지를 포함한다. 연구자들은 제품에 관한 주장이 종종 지나치게 모호하거나 현혹적이라는 점을 보여 주었다. 몇몇 제품들에는 실제로 식물과 동물을 포함해서 모든 것에 화학물질이 들어있음에도 "화학물질 없음"이라고 표기되어 있다. 현혹적이고 확인할 수 없는 주장이 가장 많이 포함된 제품들은 세탁 세제, 가정용 세제, 그리고 페인트였다. 환경 옹호자들은 소비자들이 그들이 구매하는 제품의 환경적 영향력에 대하여 적절하게 정보를 제공받는 것을 확실하게 하기 위해서는 여전히 갈 길이 멀다는 점에 동의한다. 그린워싱의 가장 흔한 이유는 환경적으로 의식 있는 소비자들을 유인하는 것이다. 많은 소비자들은 구매를 완료하기 전까지는 거짓 주장을 발견하지 못한다. 그러므로 그린워싱은 단기적으로는 판매량을 증가시킬 수도 있다. 하지만, 이 전략은 소비자들이 그들이 기만당하고 있다는 것을 알게 될 때 심각하게 역화를 일으킬 수 있다.

41~42

The driver of FOMO (the fear of missing out) is the social pressure to be at the right place with the right people, whether it's from a sense of duty or just trying to get ahead, we feel obligated to attend certain events for work, for family and for friends. This pressure from society combined with FOMO can wear us down. According to a recent survey, 70 percent of employees admit that when they take a vacation, they still don't disconnect from work. Our digital habits, which include constantly checking emails, and social media timelines, have become so firmly established, it is nearly impossible to simply enjoy the moment, along with the people with whom we are sharing these moments. JOMO (the joy of missing out) is the emotionally intelligent antidote to FOMO and is essentially about being present and being content with where you are at in life. You do not need to compare your life to others but instead, practice tuning out the background noise of the "shoulds" and "wants" and learn to let go of worrying whether you are doing something wrong. JOMO allows us to live life in the slow lane, to appreciate human connections, to be intentional with our time, to practice saying "no," to give ourselves "tech-free breaks," and to give ourselves permission to acknowledge where we are and to feel emotions. Instead of constantly trying to keep up with the rest of society, JOMO allows us to be who we are in the present moment. When you free up that competitive and anxious space in your brain, you have so much more time, energy, and emotion to conquer your true priorities.

FOMO(소외되는 것에 대한 두려움)의 동기는 적재적소에 있어야 한다는 사회적 압박인데, 그것이 의무감으로부터 오는 것이든지 또는 앞서 나가려는 것에서 오는 것이든지 간에, 우리는 직장, 가족, 친구를 위해서 어떤 행사에 참석해야만 한다는 의무감을 느낀다. FOMO와 결합된 사회로부터의 이러한 압박은 우리를 지치게 할 수 있다. 최근 연구에 따르면 직원들 중 70%는 휴가를 가서도 여전히 직장에서 단절되지는 않는다고 인정했다. 끊임없이 이메일, 소셜 미디어 타임라인을 확인하는 것을 포함한 디지털 습관은 아주 굳어져서, 그 순간을 나누고 있는 사람들과 그저 즐기는 것은 거의 불가능하다. JOMO(소외되는 것에 대한 즐거움)는 FOMO에 대한 정서적으로 현명한 해독제이고, 본질적으로 현재에 있으면서 당신이 현재의 삶 속에서 만족하는 것에 관한 것이다. 당신은 다른 사람들과 자신의 삶을 비교할 필요가 없다. 대신에, "해야 하는 것"과 "원하는 것"의 배경 소음을 없애는 연습을 하고, 당신 행동의 옳고 그름에 대한 걱정을 버리는 법을 배워라. JOMO는 느리게 가는 삶을 살도록 해주고, 인간 관계의 연결을 이해하며, 당신의 시간에 대해서 의도를 갖고, "아니오"라고 말하는 연습을 하고, 자신에게 "기기에서 벗어나는 시간"을 주며, 당신이 현재 있는 곳을 인식하고 감정을 느낄 수 있도록 스스로에게 허락해준다. 나머지 사회를 따라잡으려고 끊임없이 애쓰는 대신에, JOMO는 현재 이 순간에 우리 자신이 될 수 있도록 해 준다. 당신이 뇌 속 경쟁적이고 걱정스러운 공간을 벗어날 때, 당신은 더욱 더 많은 시간, 에너지와 감정을 갖고 당신의 진정한 우선순위를 얻을 수 있다.

43~45

There was a very wealthy man who was bothered by severe eye pain. He consulted many doctors and was treated by several of them. He did not stop consulting a galaxy of medical experts; he was heavily medicated and underwent hundreds of injections. However, the pain persisted and was worse than before. At last, he heard about a monk who was famous for treating patients with his condition. Within a few days, the monk was called for by the suffering man. The monk understood the wealthy man's problem and said that for some time he should concentrate only on green colours and not let his eyes see any other colours. The wealthy man thought it was a strange prescription, but he was desperate and decided to try it. He got together a group of painters and purchased barrels of green paint and ordered that every object he was likely to see be painted green just as the monk had suggested. In a few days everything around that man was green. The wealthy man made sure that nothing around him could be any other colour. When the monk came to visit him after a few days, the wealthy man's servants ran with buckets of green paint and poured them all over him because he was wearing red clothes. He asked the servants why they did that. They replied, "We can't let our master see any other colour." Hearing this, the monk laughed and said "If only you had purchased a pair of green glasses for just a few dollars, you could have saved these walls, trees, pots, and everything else and you could have saved a large share of his fortune. You cannot paint the whole world green."

심한 눈 통증으로 괴로워하는 부자가 있었다. 그는 많은 의사와 상담을 했고, 그들 중 여러 명에게 치료받았다. 그는 수많은 의료 전문가들과 상담하는 것을 멈추지 않았다. 그는 많은 약물을 복용했고 주사를 수백 번 맞았다. 하지만 통증은 지속되었고 전보다 심해졌다. 결국 그는 그와 같은 상태의 환자들을 치료하는 것으로 유명한 한 수도사에 대해 듣게 되었다. 며칠 후, 그 고통받는 남자는 수도사를 불러들였다. 수도사는 그 부자의 문제를 이해하였고 일정 시간동안 그는 녹색에만 집중하고 그의 눈이 다른 색을 보게 해서는 안 된다고 말했다. 부자는 그것이 이상한 처방이라고 생각했지만, 절박해서 그것을 시도하기로 하였다. 그는 페인트공들을 불러 모았고 녹색 페인트를 많이 구매하여 수도사가 제안한 대로 그가 보게 될 모든 물체를 녹색으로 칠하라고 지시했다. 며칠 후 그 남자 주변의 모든 것은 녹색이 되었다. 부자는 그의 주변의 어떤 것도 다른 색이 되지 않도록 확실히 하였다. 며칠 후 수도사가 그를 찾아왔을 때, 그는 붉은 옷을 입고 있었기 때문에 부자의 하인들은 녹색 페인트통을 들고 달려와서 그의 몸 전체에 부었다. 그는 하인들에게 왜 그들이 그것을 했는지를 물었다. 그들은 대답했다, "우리는 주인이 다른 어떤 색도 보게 할 수 없어요." 이것을 듣고 수도사는 웃으며 말했다. "만약에 당신들이 단돈 몇 달러밖에 하지 않는 녹색 안경 하나만 구매했다면, 이러한 벽, 나무, 항아리, 그리고 다른 모든 것을 지킬 수 있었을 것이고 또한 그의 재산의 많은 부분을 아낄 수 있었을 것입니다. 당신들은 온 세상을 녹색으로 칠할 수는 없어요."