

18번

Dear Mr. Dennis Brown,

Dennis Brown씨께,

We at G&D Restaurant are honored and delighted to invite you to our annual Fall Dinner.

우리 G&D 식당은 우리의 연례행사인 Fall Dinner에 당신을 초대하게 되어 영광이고 기쁩니다.

The annual event will be held on October 1st, 2021 at our restaurant.

그 연례행사는 2021년 10월 1일에 우리 식당에서 열릴 것입니다.

At the event, we will be introducing new wonderful dishes that our restaurant will be offering soon.

그 행사에서, 우리는 우리 식당이 곧 제공할 새로운 멋진 음식들을 소개할 것입니다.

These delicious dishes will showcase the amazing talents of our gifted chefs.

이 맛있는 음식들은 우리의 뛰어난 요리사들의 멋진 재능을 보여줄 것입니다.

Also, our chefs will be providing cooking tips, ideas on what to buy for your kitchen, and special recipes.

또한, 우리의 요리사들은 요리 비법들과 당신의 주방을 위해 무엇을 사야 할지에 대한 생각들, 그리고 특별한 요리법을 제공할 것입니다.

We at G&D Restaurant would be more than grateful if you can make it to this special occasion and be part of our celebration.

우리 G&D 식당은 만약에 당신이 이 특별한 행사에 와서 우리의 축하의 일부가 되어준다면 매우 감사할 것입니다.

We look forward to seeing you. Thank you so much.

우리는 당신을 곧 보기를 학수고대합니다. 매우 감사합니다.

Regards, Marcus Lee, Owner - G&D Restaurant

존경을 담아, G&D 식당 주인, Marcus Lee 드림

19번

In the middle of the night, Matt suddenly awakened. He glanced at his clock. It was 3:23.

한밤중에, Matt는 갑자기 잠에서 깼다. 그는 그의 시계를 흘끗 보았다. 3시 23분이었다.

For just an instant he wondered what had wakened him.

잠시 동안 그는 무엇이 그를 깨웠는지 궁금했다.

Then he remembered. He had heard someone come into his room.

그때 그는 기억했다. 누군가가 그의 방에 들어온 것을 그가 들었다는 것을.

Matt sat up in bed, rubbed his eyes, and looked around the small room.

Matt는 침대에 꿏꿏이 앉아 그의 눈을 비비고 작은 방을 둘러보았다.

"Mom?" he said quietly, hoping he would hear his mother's voice assuring him that everything was all right.

"엄마?" 그가 조용히 말했는데, 모든 것이 괜찮다고 그를 안심시키는 엄마의 목소리를 그가 들을 수 있기를 바라면서였다.

But there was no answer.

그런데 답이 없었다.

Matt tried to tell himself that he was just hearing things. But he knew he wasn't.

Matt는 그가 막 물건들의 소리를 들었다고 스스로에게 말하려고 노력했다. 그런데 그는 그가 그렇지 않았다는 것을 알았다.

There was someone in his room.

그의 방에는 누군가가 있었다.

He could hear rhythmic, scratchy breathing and it wasn't his own.

그는 규칙적으로 굼는 듯한 숨소리를 들을 수 있었고, 그것은 그의 것이 아니었다.

He lay awake for the rest of the night.

그는 남은 밤 동안 깬 상태로 누워있었다.

BBEM's English
Always Best

20번

As you set about to write, it is worth reminding yourself that while you ought to have a point of view, you should avoid telling your readers what to think.

당신이 글을 쓰려고 할 때는, 당신의 관점을 가져야 하는 한편, 독자에게 무엇을 생각할지 말하는 것을 피해야 한다고 상기시키는 것은 가치가 있다.

Try to hang a question mark over it all.

그것(논점) 전체에 물음표를 달기 위해 노력해라.

This way you allow your readers to think for themselves about the points and arguments you're making.

이런 방식으로 당신은 독자들이 당신의 요점과 당신이 하는 주장들에 대해 스스로 생각할 수 있게 만든다.

As a result, they will feel more involved, finding themselves just as committed to the arguments you've made and the insights you've exposed as you are.

결과적으로 독자들은 당신만큼이나 당신이 한 주장과 당신이 드러내는 통찰력에 몰입되는 자신을 발견하면서, 좀 더 열중하게 되는 느낌을 받게 될 것이다.

You will have written an essay that not only avoids passivity in the reader, but is interesting and gets people to think.

당신은 독자들의 수동성을 피하면서도 흥미롭고 사람들을 생각하게 만드는 글을 쓰게 될 것이다.

BBEM's English

Always Best

21번

Nothing is trash by nature.

어떤 것도 본래부터 쓰레기인 것은 없다.

Anthropologist Mary Douglas brings back and analyzes the common saying that dirt is "matter out of place."

인류학자 Mary Douglas는 더러운 것은 "제자리에 놓여있지 않은 물체"라는 흔히 하는 말을 소환하여 해석했다.

Dirt is relative, she emphasizes.

더러운 것은 상대적인 것이라고 그녀는 강조한다.

"Shoes are not dirty in themselves, but it is dirty to place them on the dining-table;

"신발은 그 자체로는 더럽지 않지만, 식탁 위에 놓여 있을 때 더러운 것이며,

food is not dirty in itself, but it is dirty to leave pots and pans in the bedroom, or food all over clothing;

음식은 그 자체로는 더럽지 않지만, 침실에 냄비와 팬을 놓아둔다면, 혹은 음식이 옷에 다 묻어 있을 때,

similarly, bathroom items in the living room; clothing lying on chairs; outdoor things placed indoors; upstairs things downstairs, and so on."

유사하게, 거실에 있는 욕실 용품, 의자 위에 놓여 있는 옷, 실내에 있는 실외 물품들, 아래층에 있는 위층 물건들, 등등이 더러운 것이다."

Sorting the dirty from the clean — removing the shoes from the table, putting the dirty clothing in the washing machine — involves systematic ordering and classifying.

깨끗한 것과 더러운 것을 분류하는 것 — 식탁에서 신발을 치우는 것, 세탁기에 더러운 옷을 넣는 것 — 은 체계적인 정리와 분류를 포함하는 것이다.

Eliminating dirt is thus a positive process.

더러운 것을 제거하는 것은 그러므로 긍정적인 과정이다.

22번

It's important that you think independently and fight for what you believe in, but there comes a time when it's wiser to stop fighting for your view and move on to accepting what a trustworthy group of people think is best.

독자적으로 생각하고 자신이 믿는 것을 위해 싸우는 것도 중요하지만, 자신의 생각을 위해 싸우는 것을 중단하고 신뢰할 수 있는 집단이 가장 좋다고 생각하는 것을 받아들이는 쪽으로 나아가는 것이 현명한 때가 온다.

This can be extremely difficult.

이것은 매우 어려울 수 있다.

But it's smarter, and ultimately better for you to be open-minded and have faith that the conclusions of a trustworthy group of people are better than whatever you think.

하지만 여러분이 마음을 열고 신뢰할 수 있는 집단의 결론이 여러분이 생각하는 어떤 것보다 낫다는 믿음을 갖는 것이 더 영리하고 궁극적으로 더 좋다.

If you can't understand their view, you're probably just blind to their way of thinking.

만약 여러분이 그들의 생각을 이해할 수 없다면, 여러분은 아마도 단지 그들이 생각하는 방식을 보지 못하는 것이다.

If you continue doing what you think is best when all the evidence and trustworthy people are against you, you're being dangerously confident.

모든 증거와 신뢰할 수 있는 사람들이 당신에게 반대할 때 당신이 최선이라고 생각하는 것을 계속한다면, 당신은 위험할 정도로 자신감에 차 있는 것이다.

The truth is that while most people can become incredibly open-minded, some can't, even after they have repeatedly encountered lots of pain from betting that they were right when they were not.

사실 대부분의 사람들은 믿을 수 없을 정도로 마음을 열게 되는 반면에, 어떤 사람들은 자신이 옳지 않았을 때 옳았다고 확신하는 것으로부터 많은 고통을 겪고 난 후에도 그럴 수 없다는 것이다.

23번

Vegetarian eating is moving into the mainstream as more and more young adults say no to meat, poultry, and fish.

채식은 점점 더 많은 젊은이들이 고기, 가금류, 생선에 반대함에 따라 주류가 되어가고 있다.

According to the American Dietetic Association, "approximately planned vegetarian diets are healthful, are nutritionally adequate, and provide health benefits in the prevention and treatment of certain diseases."

American Dietetic Association에 따르면, 대략적으로 계획된 채식 식단이 건강에 좋고, 영양학적으로도 적당하고, 특정한 질병을 예방하고 치료하는 데 건강상의 이점을 제공한다.

But health concerns are not the only reason that young adults give for changing their diets.

그러나 건강에 대한 염려들이 젊은이들이 그들의 식단을 바꾸려고 하는 유일한 이유는 아니다.

Some make the choice out of concern for animal rights.

몇몇은 동물의 권리에 대한 관심 때문에 선택한다.

When faced with the statistics that show the majority of animals raised as food live in confinement, many teens give up meat to protest those conditions.

음식으로 길러지는 대다수의 동물들이 갇혀서 산다는 것을 보여주는 통계자료를 볼 때, 많은 십대들은 그러한 상황에 저항하기 위해 고기를 포기한다.

Others turn to vegetarianism to support the environment.

다른 사람들은 환경을 지지하기 위해 채식주의자가 된다.

Meat production uses vast amounts of water, land, grain, and energy and creates problems with animal waste and resulting pollution.

고기를 생산하는 것은 거대한 양의 물, 땅, 곡식과 에너지를 사용하고 가축에서 나오는 쓰레기와 그에 따른 오염과 같은 문제들을 만들어낸다.

24번

Diversity, challenge, and conflict help us maintain our imagination.

다양성, 어려움, 그리고 갈등은 우리의 상상력을 유지하게 도와준다.

Most people assume that conflict is bad and that being in one's "comfort zone" is good.

대부분의 사람들은 갈등은 나쁜 것이고 "편안한 구역"에 머무는 것이 좋은 것이라고 단정한다.

That is not exactly true.

그것은 정확히는 사실이 아니다.

Of course, we don't want to find ourselves without a job or medical insurance or in a fight with our partner, family, boss, or coworkers.

물론, 우리는 직장 또는 의료보험이 없거나, 배우자, 가족, 직장 상사, 직장 동료들과의 다툼에 빠진 자신의 모습을 보고 싶어 하지 않는다.

One bad experience can be sufficient to last us a lifetime.

하나의 나쁜 경험이 우리에게 평생 지속되는 데 충분할 수 있다.

But small disagreements with family and friends, trouble with technology or finances, or challenges at work and at home can help us think through our own capabilities.

하지만 가족과 친구들과의 작은 의견 충돌, 기술적 또는 재정적 문제, 직장과 가정에서의 어려움이 우리의 능력에 대해 진지하게 고민하게 도와준다.

Problems that need solutions force us to use our brains in order to develop creative answers.

해결책이 필요한 문제들은 창의적인 해답들을 개발하기 위해 우리의 뇌를 사용하도록 강요한다.

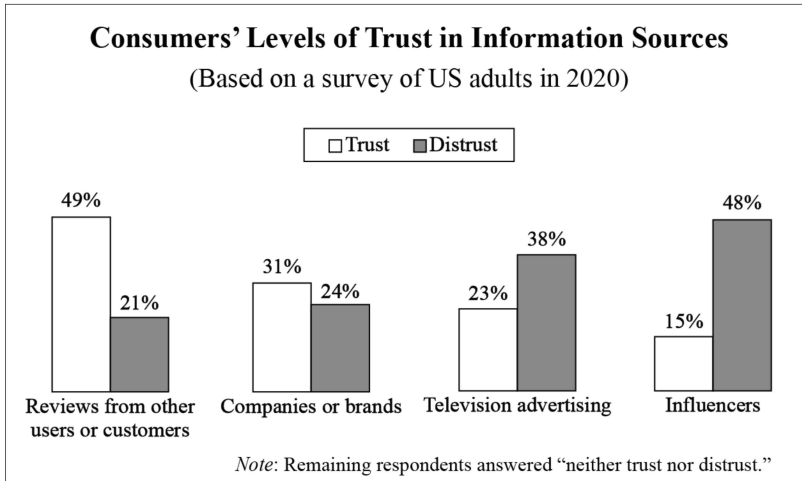
Navigating landscapes that are varied, that offer trials and occasional conflicts, is more helpful to creativity than hanging out in landscapes that pose no challenge to our senses and our minds.

시련과 갈등을 주는, 변화무쌍한 지형을 운전하는 것은 우리 감각과 마음에 아무런 어려움을 주지 않는 지형을 다니는 것보다 훨씬 더 창의성에 도움을 준다.

Our two million-year history is packed with challenges and conflicts.

우리의 2백만년 역사는 어려움과 갈등으로 가득 차 있다.

25번



The graph above shows the consumers' levels of trust in four different types of information sources, based on a survey of US adults in 2020.

위 그래프는 2020년 미국 성인들을 대상으로 한 설문조사에 기반하여 네 가지 다른 종류의 정보 출처들에 대한 소비자의 신뢰 정도를 보여준다.

About half of US adults say they trust the information they receive from reviews from other users or customers.

미국 성인의 절반 정도가 다른 사용자들이나 고객들로부터의 상품평에서 얻은 정보를 믿는다고 말했다.

This is more than double those who say they hold distrust for reviews from other users or customers.

이것은 다른 사용자들이나 고객들로부터의 상품평에 대해 불신을 갖는다고 말한 미국 성인들의 두 배 이상이다.

The smallest gap between the levels of trust and distrust among the four different types of information sources is shown in the companies or brands' graph.

네 가지 다른 종류의 정보 출처들 중에서 신뢰와 불신 정도 사이의 가장 적은 차이는 회사나 상표에서 보인다.

Fewer than one-fifth of adults say they trust information from television advertising, outweighed by the share who distrust such information.

미국 성인의 1/5 보다 적은 수치가 텔레비전 광고로부터의 정보를 신뢰한다고 말했는데, 그러한 정보를 불신하는 쪽의 수치가 이를 능가했다.

Only 15% of adults say they trust the information provided by influencers, while more than three times as many adults say they distrust the same source of information.

미국 성인의 15%만 인플루언서가 제공하는 정보를 신뢰한다고 말했는데, 반면에 이보다 세 배 이상 많은 수치의 미국 성인들이 같은 정보 출처를 불신한다고 말했다.

26번

Paul Laurence Dunbar, an African-American poet, was born on June 27, 1872.

아프리카계 미국인 시인 Paul Laurence Dunbar는 1872년 6월 27일에 태어났다.

By the age of fourteen, Dunbar had poems published in the Dayton Herald.

14세쯤이 되었을 때 Dunbar는 Dayton Herald에 시를 발표했다.

While in high school he edited his high school newspaper.

그는 고등학교에 다닐 때 학교 신문을 편집했다.

Despite being a fine student, Dunbar was financially unable to attend college and took a job as an elevator operator.

훌륭한 학생이었음에도 불구하고 Dunbar는 재정상 대학에 갈 수 없었고 엘리베이터 운전자로서의 직업을 가졌다.

In 1893, Dunbar published his first book, Oak and Ivy, at his own expense.

1893년 Dunbar는 자신의 첫번째 책인 Oak and Ivy를 자신의 비용으로 출판했다.

In 1895, he published the second book, Majors and Minors, which brought him national and international recognition.

1895년, 그는 두 번째 책인 Majors and Minors를 출판했고, 이것은 그에게 국내외의 인정을 가져다주었다.

The poems written in standard English were called "majors," and those in dialect were termed "minors."

표준 영어로 쓴 시들은 "majors"이라고 불렸고, 방언으로 쓴 시는 "minors"라고 불렸다.

Although the "major" poems in standard English outnumber those written in dialect, it was the dialect poems that brought Dunbar the most attention.

"majors" 시들이 방언으로 쓴 시들보다 많지만, Dunbar에게 가장 큰 주목을 받게 해 준 것은 방언으로 쓴 시들이었다.

*27번-28번 생략

29번

An economic theory of Say's Law holds that everything that's made will get sold.

경제이론인 Say의 법칙은 만들어진 모든 물품이 팔리기 마련이라고 주장한다.

The money from anything that's produced is used to buy something else.

모든 생산된 물품으로부터 나오는 돈은 다른 물품을 사는 데 사용된다.

There can never be a situation in which a firm finds that it can't sell its goods and so has to dismiss workers and close its factories.

한 회사가 물품을 팔 수 없게 되어서 직원들을 해고하고 공장의 문을 닫아야 하는 상황은 절대 있을 수 없다.

Therefore, recessions and unemployment are impossible.

따라서, 경기 후퇴와 실업은 불가능하다.

Picture the level of spending like the level of water in a bath.

지출의 정도를 욕조 안의 물 높이로 상상해 보아라.

Say's Law applies because people use all their earnings to buy things.

Say의 법칙은 사람들이 그들의 모든 수입을 물품을 사는 데 사용하기 때문에 적용된다.

But what happens if people don't spend all their money, saving some of it instead?

하지만 만약 사람들이 그들의 돈을 전부 사용하는 대신, 돈의 일부를 모은다면 무슨 일이 일어날까?

Savings are a 'leakage' of spending from the economy.

경제에서 저축은 지출의 '누수'이다.

You're probably imagining the water level now falling, so there's less spending in the economy.

당신은 아마 물의 높이가 지금 낮아지고 있는 것, 즉 경제에서 지출이 적어지는 것을 상상하고 있을 것이다.

That would mean firms producing less and dismissing some of their workers.

그것은 회사들이 더 적게 생산하고 일부 직원들을 해고하는 것을 의미할 것이다.

30번

Hunting can explain how humans developed reciprocal altruism and social exchange.

사냥은 인간이 어떻게 상호 이타주의와 사회적 교류를 발전시켰는지를 설명할 수 있다.

Humans seem to be unique among primates in showing extensive reciprocal relationships that can last years, decades, or a lifetime.

인간은 영장류 중에서 몇 년, 수십 년, 혹은 평생 지속될 수 있는 광범위한 상호 관계를 보여준다는 점에서 특별한 것 같다.

Meat from a large game animal comes in quantities that exceed what a single hunter and his immediate family could possibly consume.

큰 사냥감의 고기는 사냥꾼 한 명과 그의 직계가족이 소비할 수 있을 만한 양을 초과한다.

Furthermore, hunting success is highly variable; a hunter who is successful one week might fail the next.

게다가, 사냥의 성공은 매우 가변적이다. 한 주에는 성공한 사냥꾼이 다음 주에는 실패할 수도 있다.

These conditions encourage food sharing from hunting.

이러한 조건들은 사냥으로 인한 음식 공유를 장려한다.

The costs to a hunter of giving away meat he cannot eat immediately are low because he cannot consume all the meat himself and leftovers will soon spoil.

사냥꾼이 당장 먹을 수 없는 고기를 나눠 주는 데 드는 비용은 혼자서 고기를 다 먹을 수 없고 남은 고기는 곧 상하기 때문에 적게 든다.

The benefits can be large, however, when those who are given his food return the generous favor later on when he has failed to get food for himself.

그러나 그 사람이 나중에 스스로 음식을 얻지 못했을 때, 그 사람의 음식을 받은 다른 사람들이 관대한 호의에 보답할 때 그 혜택은 클 수 있다.

In essence, hunters can store extra meat in the bodies of their friends and neighbors.

본질적으로 사냥꾼들은 그들의 친구와 이웃의 몸에 여분의 고기를 저장할 수 있다.

31번

Sometimes it is the simpler product that gives a business a competitive advantage.

때때로 기업에게 비교우위를 주는 것은 더 단순한 제품이다.

Until recently, bicycles had to have many gears, often 15 or 20, for them to be considered high-end.

최근까지, 자전거는 최고급이라고 여겨지기 위해서는 보통 15개 혹은 20개의 많은 기어를 가져야 했다.

But fixed-gear bikes with minimal features have become more popular, as those who buy them are happy to pay more for much less.

그러나 최소한의 특징을 가지고 있는, 고정식 기어 자전거들은 그것들을 사는 사람들이 훨씬 적은 것에 대해 기꺼이 더 지불함에 따라 점점 더 인기를 얻게 되었다.

The overall profitability of these bikes is much higher than the more complex ones because they do a single thing really well without the cost of added complexity.

이런 자전거들의 전반적인 수익성은 더 복잡한 것들 보다 훨씬 더 큰데 그것들이 추가되는 복잡성에 대한 비용 없이 한 가지를 정말 잘하기 때문이다.

Companies should be careful of getting into a war over adding more features with their competitors, as this will increase cost and almost certainly reduce profitability because of competitive pressure on price.

기업들은 경쟁 업체와 더 많은 특징들을 추가하는 전쟁을 하는 것을 조심해야 하는데, 이것이 가격에 대한 경쟁적인 압박 때문에 비용을 증가시키고 수익성을 거의 확실히 감소시킬 것이기 때문이다.

BBEM's English

Always Best

32번

Many evolutionary biologists argue that humans developed language for economic reasons.

많은 진화 생물학자들은 인간이 경제적인 이유로 언어를 발달시켰다고 주장한다.

We needed to trade, and we needed to establish trust in order to trade.

우리는 거래해야했고, 거래하기 위해서는 신뢰를 확립해야 했다.

Language is very handy when you are trying to conduct business with someone.

언어는 당신이 누군가와 거래할 때 매우 편리하다.

Two early humans could not only agree to trade three wooden bowls for six bunches of bananas but establish rules as well.

초창기의 두 인간은 3개의 나무로 만든 그릇을 6다발의 바나나와 거래하기로 동의할 수 있었을 뿐만 아니라 규칙을 정할 수도 있었다.

What wood was used for the bowls? Where did you get the bananas?

그 그릇들을 만드는데 무슨 나무를 사용했나? 어디서 그 바나나를 얻게 되었나?

That business deal would have been nearly impossible using only gestures and confusing noises, and carrying it out according to terms agreed upon creates a bond of trust.

단지 제스처와 혼란스런 소음만을 사용해서는 그 상업 거래는 거의 불가능 했을 것이고, 합의된 조항에 따라서 그것을 실행하는 것이 신뢰라는 결속을 만든다.

Language allows us to be specific, and this is where conversation plays a key role.

언어는 우리가 구체적이도록 해주고 이것이 대화가 중요한 역할을 하는 지점이다.

33번

One big difference between science and stage magic is that while magicians hide their mistakes from the audience, in science you make your mistakes in public.

과학과 무대 마술 사이의 한 가지 큰 차이점은 마술사들이 그들의 실수를 관중에게 숨기는 반면, 과학에서는 공공연히 실수를 한다는 것이다.

You show them off so that everybody can learn from them.

당신은 모두가 실수로부터 배울 수 있도록 실수를 드러내 보여준다.

This way, you get the advantage of everybody else's experience, and not just your own idiosyncratic path through the space of mistakes.

이런 식으로, 당신은 단지 실수라는 영역을 거쳐 온 당신 자신만의 특유한 길(에서 얻은 이익)뿐만 아니라, 다른 모든 사람들의 경험이라는 이익을 얻는다.

This, by the way, is another reason why we humans are so much smarter than every other species.

한편, 이는 왜 우리 인간이 다른 모든 종보다 훨씬 더 영리한지에 대한 또 다른 이유이다.

It is not that our brains are bigger or more powerful, or even that we have the ability to reflect on our own past errors,

그것은 우리의 뇌가 더 크거나 더 강력해서, 혹은 심지어 우리가 우리 자신의 과거 실수들을 반추하는 능력을 가져서가 아니라,

but that we share the benefits that our individual brains have earned from their individual histories of trial and error.

우리 개개인들의 뇌가 그들 개개인들의 시행 착오의 역사로부터 얻어낸 이익들을 나눠서이다.

34번

The last two decades of research on the science of learning have shown conclusively that we remember things better, and longer, if we discover them ourselves rather than being told them.

학습과학에 관한 지난 20년간의 연구는 만약 우리가 무언가에 관해서 듣는 것보다 스스로 발견한다면 우리는 그것들을 더 잘 기억하고, 더 오래 기억한다는 것을 결론적으로 보여주었다.

This is the teaching method practiced by physics professor Eric Mazur.

이것은 물리학 교수 Eric Mazur에 의해 실천되는 교수법이다.

He doesn't lecture in his classes at Harvard.

그는 하버드 수업에서 (설명식) 강의를 하지 않는다.

Instead, he asks students difficult questions, based on their homework reading, that require them to pull together sources of information to solve a problem.

대신에, 그는 독서 활동 과제에 기반하여 학생들에게 문제를 해결하기 위해 정보 자료를 모을 수 있게 만드는 어려운 질문을 던진다.

Mazur doesn't give them the answer;

Mazur는 그들에게 답을 주지 않는다.

instead, he asks the students to break off into small groups and discuss the problem among themselves.

대신에, 그는 학생들을 소그룹으로 나누어 그들 스스로 문제를 토론하도록 요구한다.

Eventually, nearly everyone in the class gets the answer right, and the concepts stick with them because they had to find their own way to the answer.

결국, 학급의 거의 모든 사람들이 정답을 맞히고, 그들이 정답으로 가는 길을 스스로 찾았기 때문에 이러한 개념들은 그들에게 오래 남는다.

35번

The Zeigarnik effect is commonly referred to as the tendency of the subconscious mind to remind you of a task that is incomplete until that task is complete.

Zeigarnik 효과는 보통 당신에게 그 과업이 끝날 때까지 끝나지 않은 과업을 상기시켜주는 잠재적인 마음의 경향을 의미한다.

Bluma Zeigarnik was a Lithuanian psychologist who wrote in the 1920s about the effects of leaving tasks incomplete.

Bluma Zeigarnik는 1920년대에 과업을 완성하지 못한 채로 남겨두는 것이 주는 효과에 대해 쓴 리투아니아 심리학자이다.

She noticed the effect while watching waiters serve in a restaurant.

그녀는 그 효과를 알아차렸는데 한 식당에서 웨이터들이 서빙하는 것을 보고 있을 때였다.

The waiters would remember an order, however complicated, until the order was complete, but they would later find it difficult to remember the order.

그 웨이터들은 아무리 복잡하더라도 그 주문이 끝날 때까지 주문을 기억했는데, 그들은 나중에는 그 주문을 기억하는 것이 어렵다는 것을 알았다.

Zeigarnik did further studies giving both adults and children puzzles to complete then interrupting them during some of the tasks.

Zeigarnik는 어른들과 아이들 둘 다에게 완성할 퍼즐을 주고 그 과업들 중에 몇몇을 하는 도중에 그들을 방해하는 더 깊은 연구를 했다.

The results showed that both adults and children remembered the tasks that hadn't been completed because of the interruptions better than the ones that had been completed.

그 결과들은 어른들과 아이들 둘 다 방해로 인해 완성되지 못한 과업들을 완성된 것들보다 더 잘 기억했다는 것을 보여주었다.

36번

Understanding how to develop respect for and a knowledge of other cultures begins with reexamining the golden rule: "I treat others in the way I want to be treated."

다른 문화에 대한 존중과 지식을 발달시키는 방법을 이해하는 것은 다음과 같은 황금률을 재점검해보는 일에서 시작된다. "나는 당신을 내가 대접받고 싶은 방식으로 대접합니다."

This rule makes sense on some level; if we treat others as well as we want to be treated, we will be treated well in return.

이 법칙은 어느 수준에서는 말이 된다. 만약 우리가 다른 사람들을 대접받고 싶은 만큼 대접한다면 우리는 보답으로 잘 대접받게 될 것이다.

This rule works well in a monocultural setting, where everyone is working within the same cultural framework.

이 법칙은 모든 사람이 같은 문화적 틀 안에서 일하는 단일 문화 환경에서는 잘 통한다.

In a multicultural setting, however, where words, gestures, beliefs, and views may have different meanings, this rule has an unintended result; it can send a message that my culture is better than yours.

그러나 단어, 제스처, 신념과 관점이 다른 의미를 지닐지도 모르는 다문화 환경에서는 이 법칙이 의도치 않은 결과를 낳는다. 그것은 나의 문화가 너의 것보다 낫다는 메시지를 줄 수 있다.

It can also create a frustrating situation where we believe we are doing what is right, but what we are doing is not being interpreted in the way in which it was meant.

그것은 또한 우리가 하는 것이 옳다고 믿지만, 그것이 의도된 방식으로 해석되지 않는 답답한 상황을 낳을 수도 있다.

This miscommunication can lead to problems.

이러한 의사소통 오류는 문제를 야기할 수 있다.

BBEM's English

Always Best

37번

In a study, a researcher pretending to be a volunteer surveyed a California neighborhood, asking residents if they would allow a large sign reading "Drive Carefully" to be displayed on their front lawns.

한 연구에서, 자원봉사자로 가장한 연구원이 한 캘리포니아 동네에서 주민들에게 그들의 앞마당에 "운전 조심"이라고 쓰인 큰 표지판을 세워두는 것을 허락할지를 설문조사했다.

To help them understand what it would look like, the volunteer showed his participants a picture of the large sign blocking the view of a beautiful house.

그것이 어떻게 보일지에 대한 그들의 이해를 돕기 위해, 그 자원봉사자는 참여자들에게 아름다운 집의 전망을 막는 큰 표지판 사진을 보여주었다.

Naturally, most people refused, but in one particular group, an incredible 76 percent actually approved.

당연하게도, 대부분의 사람들은 거절했지만, 한 특정 그룹에서, 놀랍게도 76퍼센트가 실제로 승낙했다.

The reason that they agreed was this:

그들이 동의한 이유는 이것이다.

two weeks earlier, these residents had been asked by another volunteer to make a small commitment to display a tiny sign that read "Be a Safe Driver" in their windows.

2주 전에, 이 주민들은 다른 자원봉사자로부터 "안전운전자가 되세요"라고 쓰인 아주 작은 표지판을 그들의 창문에 붙인다는 작은 약속을 하도록 요청받은 적이 있었다.

Since it was such a small and simple request, nearly all of them agreed.

그것이 아주 작고 간단한 요청이었기 때문에, 그들 거의 모두가 동의했다.

The astonishing result was that the initial small commitment deeply influenced their willingness to accept the much larger request two weeks later.

놀라운 결과는, 처음의 작은 약속이 그들이 2주 후의 훨씬 더 큰 요청을 기꺼이 받아들이는 데 깊은 영향을 끼쳤다는 것이다.

38번

Studies have consistently shown caffeine to be effective when used together with a pain reliever to treat headaches.

연구는 카페인이 두통을 치료하기 위해 진통제와 함께 사용할 때 효과적이라는 것을 일관적으로 보여주었다.

The positive correlation between caffeine intake and staying alert throughout the day has also been well established.

또한 카페인 섭취와 하루 종일 각성된 상태로 있는 것 사이에는 양의 상관관계가 잘 확립되어 있다.

As little as 60mg (the amount typically in one cup of tea) can lead to a faster reaction time.

60mg (일반적으로 차 한 잔에 들어 있는 양) 만큼의 적은 양으로도 반응 시간이 빨라질 수 있다.

However, using caffeine to improve alertness and mental performance doesn't replace getting a good night's sleep.

하지만, 각성과 정신적 수행능력을 향상시키기 위해 카페인을 사용하는 것은 숙면을 취하는 것을 대체하지 못한다.

One study from 2018 showed that coffee improved reaction times in those with or without poor sleep, but caffeine seemed to increase errors in the group with little sleep.

2018년 한 연구는 커피는 수면이 부족한 사람이나 부족하지 않은 사람에게나 반응 시간은 개선시켰지만, 카페인은 수면이 부족한 집단 내에서는 오류를 증가시키는 것 같다는 것을 보여주었다.

Additionally, this study showed that even with caffeine, the group with little sleep did not score as well as those with adequate sleep.

게다가, 이 연구는 카페인을 섭취하더라도, 수면이 부족한 그룹은 적절한 수면을 취한 집단만큼 점수를 잘 받지 못했다는 것을 보여주었다.

It suggests that caffeine does not fully make up for inadequate sleep.

그것은 카페인이 불충분한 수면을 충분히 보충하지 못한다는 것을 보여준다.

39번

Rewarding business success doesn't always have to be done in a material way.

사업 성공을 보상하는 것은 항상 물질적인 방식으로 되어야 하는 것은 아니다.

A software company I once worked for had a great way of recognizing sales success.

내가 예전에 근무한 한 소프트웨어 회사는 판매 성공을 인정해주는 멋진 방법을 가지고 있었다.

The sales director kept an air horn outside his office and would come out and blow the horn every time a salesperson settled a deal.

판매부서 관리자는 그의 사무실 밖에 경적을 두었고 영업직원이 거래를 성사할 때마다 나와서 경적을 불곤 했다.

The noise, of course, interrupted anything and everything happening in the office because it was unbelievably loud.

물론, 그 소리는 믿을 수 없이 시끄러웠기 때문에 사무실에서 일어나는 어떤 것이라도, 그리고 모든 것을 방해했다.

However, it had an amazingly positive impact on everyone.

그러나 그것은 모두에게 놀랄 만큼 긍정적인 영향을 주었다.

Sometimes rewarding success can be as easy as that, especially when peer recognition is important.

때때로, 성공을 보상하는 것은 것처럼 쉬울 수 있는데, 특히 동료의 인정이 중요할 때 그렇다.

You should have seen the way the rest of the sales team wanted the air horn blown for them.

당신은 그 판매부서의 나머지 사람들이 그들을 위해 경적이 불어지기를 바라는 그 방식을 봐야 했다.

BBEM's English
Always Best

40번

Nancy Lowry and David Johnson conducted an experiment to study a teaching environment where fifth and sixth graders were assigned to interact on a topic.

Nancy Lowry와 David Johnson은 교수환경을 연구하고자 5학년과 6학년 학생들이 한 주제에 대해 상호작용을 하게 하는 실험을 진행했다.

With one group, the discussion was led in a way that built an agreement.

한 그룹에서는 토론이 합의를 도출하는 방식으로 유도되었다.

With the second group, the discussion was designed to produce disagreements about the right answer.

두 번째 그룹에서는 토론이 옳은 정답에 대해 불일치를 낳도록 설계되었다.

Students who easily reached an agreement were less interested in the topic, studied less, and were less likely to visit the library to get additional information.

쉽게 합의에 도달한 학생들은 주제에 흥미를 덜 보이고 더 적게 공부했으며 부가적인 정보를 얻기 위해 도서관에 가는 경향이 더 적었다.

The most noticeable difference, though, was revealed when teachers showed a special film about the discussion topic — during lunch time!

그러나 가장 눈에 띄는 차이는 교사가 학생들에게 점심시간 동안 주제와 관련된 영화를 보여주었을 때 나타났다.

Only 18 percent of the agreement group missed lunch time to see the film, but 45 percent of the students from the disagreement group stayed for the film.

동의한 그룹의 18퍼센트만이 영화를 보기 위해 점심시간을 놓쳤으나 동의하지 않은 그룹의 45퍼센트는 그 영화를 보기 위해 남았다.

The thirst to fill a knowledge gap — to find out who was right within the group — can be more powerful than the thirst for slides and jungle gyms.

그룹 내에서 누가 옳았는지 알기 위해 지식 차이를 채우려는 열망은 미끄럼틀과 정글짐을 향한 열망보다 더 강했던 것이다.

41-42번

The market's way of telling a firm about its failures is harsh and brief.

회사에게 실패에 대해 말해주는 시장의 방식은 가혹하면서 간단하다.

Not only are complaints less expensive to handle but they also can cause the seller to improve.

불평은 다루기에 비용이 덜 들뿐 아니라 판매자가 향상되도록 만들 수도 있다.

The seller may learn something as well.

판매자는 또한 어떤 교훈을 얻을지도 모른다.

I remember a cosmetics company that received complaints about sticky sunblock lotion.

나는 끈적거리는 선크림 로션에 대한 불평을 받은 한 화장품 회사를 기억한다.

At the time, all such lotions were more or less sticky, so the risk of having customers buy products from a rival company was not great.

그 당시에, 그러한 로션은 모두 다소 끈적거렸고, 그래서 고객들이 경쟁사의 제품을 사게 하는 위험은 크지 않았다.

But this was also an opportunity.

하지만 이것은 또한 기회였다.

The company managed to develop a product that was not sticky and captured 20 percent of the market in its first year.

그 회사는 끈적거리지 않는 제품을 개발해냈고 첫 해에 시장의 20퍼센트를 점유했다.

Another company had the opposite problem. Its products were not sticky enough.

또 다른 회사는 반대의 문제를 가졌다. 그 회사의 상품은 충분히 끈적거리지 않았다.

The company was a Royal Post Office in Europe and the product was a stamp.

그 회사는 유럽에 있는 Royal Post Office였고 상품은 우표였다.

The problem was that the stamp didn't stick to the envelope.

문제는 우표가 편지 봉투에 붙지 않았다는 것이다.

Management contacted the stamp producer who made it clear that if people just moistened the stamps properly, they would stick to any piece of paper.

경영진은 우표 제작자에게 연락했는데, 그는 만약 사람들이 우표를 적절히 적시기만 한다면, 우표가 어떤 종이에든 달라붙을 것이라는 점을 명확히 밝혔다.

What to do?

어떻게 할까?

Management didn't take long to come to the conclusion that it would be more costly to try to educate its customers to wet each stamp rather than to add more glue.

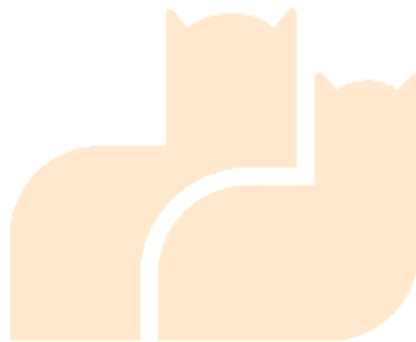
(우표에) 더 많은 풀을 첨가하는 것보다 고객에게 우표를 적시도록 교육시키려고 하는 것에 비용이 더 들 것이라는 결론에 경영진이 도달하는 데에는 오래 걸리지 않았다.

The stamp producer was told to add more glue and the problem didn't occur again.

우표 제작자는 더 많은 풀을 첨가하라고 지시받았고 그 문제는 더 이상 일어나지 않았다.

Since it is better for the firm to have buyers complain rather than go elsewhere, it is important to make it easier for dissatisfied customers to complain.

구매자가 다른 곳으로 가게 하는 것보다는 불평하게 하는 것이 회사에게는 더 나은 일이기 때문에, 불만족한 고객들이 불평하는 것을 더 쉽게 만드는 것이 중요하다.



BBEM's English

Always Best

43-45번

A rich merchant lived alone in his house.

부유한 상인이 그의 집에 혼자 살았다.

Knowing that he was the only person living in the house, he was always prepared in case thieves came to his house.

그 집에 사는 사람이 자기밖에 없다는 것을 알았기 때문에, 그는 자신의 집에 도둑이 드는 상황에 항상 대비하고 있었다.

So, one day, when a thief entered his home, he remained calm and cool.

그래서 어느 날, 도둑이 집에 들어왔을 때, 그는 차분하고 침착했다.

Although he was awake, the merchant pretended to be in a deep sleep.

비록 상인은 깨어 있었지만, 깊이 잠든 척했다.

He lay in bed and watched the thief in action.

그는 침대에 누워서 도둑이 움직이는 것을 지켜보았다.

The thief had brought a new white sheet with him to carry away the stolen goods.

도둑은 훔친 물건들을 운반하기 위해 흰 새 보자기를 (그와 함께) 가지고 왔다.

He spread it out on the floor with the idea of putting all the stolen valuables into it, tying it, and carrying it away.

그는 훔친 귀중품들을 모두 넣어 묶은 뒤 운반한다는 생각으로 그것을 바닥에 펼쳐놓았다.

While he was busy gathering expensive-looking items from the merchant's luxurious house, the merchant quickly got out of the bed.

그가 상인의 호화로운 집에서 비싸게 보이는 물건을 모으느라 분주한 사이, 상인은 재빨리 침대에서 일어났다.

Then he replaced the new white sheet with a similar looking white sheet, which was much weaker and much cheaper than the thief's one.

그리고 나서 그는 도둑의 흰 새 보자기를 비슷하게 생긴 (자신의) 흰 보자기로 교체했는데, 이것은 도둑의 것보다 훨씬 약하고 값싼 것이었다.

He then lay down and pretended to be asleep.

그리고 나서 그는 누워서 자는 척했다.

When the thief had finished collecting as many valuables as he could, he hurriedly tied a knot in the white sheet which he thought was his.

도둑이 가능한 많은 귀중품들을 훔치는 것을 마쳤을 때, 그는 자신의 것이라고 생각했던 흰 보자기의 매듭을 서둘러 묶었다.

The merchant meanwhile ran out into the garden and yelled — “Thief! Thief!” with all the air in his lungs.

그 동안에 상인은 정원으로 뛰어나가 크게 소리쳤다. — “도둑이야! 도둑!” 그는 있는 힘껏 소리쳤다.

The thief got nervous and quickly lifted the sheet.

도둑은 초조해져서 서둘러서 보자기를 들어올렸다.

To his surprise, the thin white sheet, filled with stolen goods, was torn apart.

그가 놀랍게도 훔친 물건들로 가득 찬 얇은 흰 보자기가 찢어졌다.

All the stolen goods fell down on the floor creating a very loud and unpleasant noise.

훔친 모든 물건들이 바닥에 떨어져 아주 크고 불쾌한 소리를 냈다.

Seeing many people run towards him, the thief had to give up on all of the stolen goods.

많은 사람들이 그에게 달려드는 것을 보고 도둑은 훔친 모든 물건들을 포기해야만 했다.

Leaving the goods behind in the house, he ran away in a hurry saying under his breath: “This man is such a skillful merchant; he is a businessman to the core.

그 물건들을 집에 남겨두고 떠나면서, 그는 서둘러 도망치며 작은 목소리로 말했다. “이 사람은 교묘한 상인이다. 그는 뺏속까지 장사꾼이다.

He has not only managed to save his valuables but has also taken away my new sheet. He has stolen from a thief!”

그는 그의 귀중품들을 지켜냈을 뿐만 아니라, 나의 새 보자기도 빼앗았다. 그는 도둑한테서 훔쳤다!”

As he said that to himself, he ran away from the house.

이렇게 말하면서 그는 그 집밖으로 뛰쳐나갔다.