

18. 목적: 우승 상품으로 사용할 상품권을 기부해 줄 것을 요청하려고

Dear local business owners,

1) My name is Carol Williams, president of the student council at Yellowstone High School.

2) We are hosting our annual quiz night on March 30 and plan to give prizes to the winning team.

3) However, this event won't be possible without the support of local businesses who provide valuable products and services.

4) Would you be willing to donate a gift certificate that we can use as a prize?

5) We would be grateful for any amount on the certificate.

6) In exchange for your generosity, we would place an advertisement for your business on our answer sheets.

7) Thank you for taking time to read this letter and consider our request.

8) If you'd like to donate or need more information, please call or email me.

9) I look forward to hearing from you soon.

Carol Williams

지역 상점 주인분들께

1) 제 이름은 Carol Williams이고 Yellowstone 고등학교의 학생회장입니다.

2) 우리는 3월 30일에 연례 퀴즈의 밤을 개최할 것이고, 우승팀에게 상품을 제공할 계획입니다.

3) 그러나 이 행사는 유용한 상품과 서비스를 제공해 주는 지역 상점의 후원 없이는 불가능할 것입니다.

4) 우리가 상품으로 사용할 상품권을 흔쾌히 기부해 주실 수 있으십니까?

5) 우리는 어떤 액수의 상품권 기부든 감사히 여길 것입니다.

6) 귀하의 관대함에 대한 대가로 우리의 답안지에 귀하의 사업 광고를 실겠습니다.

7) 이 편지를 읽고 우리의 요청을 고려하는데 시간을 할애해 주셔서 감사합니다.

8) 만약 귀하께서 기부하기를 원하시거나 더 많은 정보를 필요로 하신다면 저에게 전화나 이메일을 주십시오.

9) 곧 귀하로부터 소식을 듣기를 기대하겠습니다.

Carol Williams 드림

19. 심경 변화: panicked → relieved

- 1) Dan and I were supposed to make a presentation that day.
- 2) Right after the class started, my phone buzzed.
- 3) It was a text from Dan saying, "I can't make it on time. There's been a car accident on the road!"
- 4) I almost fainted.
- 5) 'What should I do?'
- 6) Dan didn't show up before our turn, and soon I was standing in front of the whole class.
- 7) I managed to finish my portion, and my mind went blank for a few seconds, wondering what to do.
- 8) 'Hold yourself together!'
- 9) I quickly came to my senses and worked through Dan's part of the presentation as best as I could.
- 10) After a few moments, I finished the entire presentation on my own.
- 11) Only then did the tension vanish.
- 12) I could see our professor's beaming face.

- 1) 그날, Dan과 나는 발표를 하기로 예정되어 있었다.
- 2) 수업이 시작된 직후에 나의 전화가 울렸다.
- 3) 그것은 "나는 제시간에 갈 수 없어. 도로에서 차 사고가 있었어!"라고 하는 Dan으로부터 온 문자 메시지였다.
- 4) 나는 거의 정신을 잃을 뻔했다.
- 5) '어떻게 해야 하지?'
- 6) Dan은 우리의 차례 전에 나타나지 않았고 곧 나는 전체 학생들 앞에 서 있었다.
- 7) 나는 겨우 내 몫을 다 끝냈고 무엇을 해야 할지 생각하면서 나의 정신은 몇 초간 멍해졌다.
- 8) '정신 차려!'
- 9) 나는 재빨리 정신을 가다듬고 Dan의 발표 부분을 내가 할 수 있는 최선을 다해 나갔다.
- 10) 잠시 후, 나는 혼자서 전체 발표를 끝냈다.
- 11) 그제서야 긴장감이 사라졌다.
- 12) 나는 우리 교수님의 웃음을 띤 얼굴을 볼 수 있었다.

20. 주장: 조직의 신뢰 형성을 위해 구성원에 대한 평가 요소가 명확해야 한다.

- 1) Clarity in an organization keeps everyone working in one accord and energizes key leadership components like trust and transparency.
- 2) No matter who or what is being assessed in your organization, what they are being assessed on must be clear and the people must be aware of it.
- 3) If individuals in your organization are assessed without knowing what they are being assessed on, it can cause mistrust and move your organization away from clarity.
- 4) For your organization to be productive, cohesive, and successful, trust is essential.
- 5) Failure to have trust in your organization will have a negative effect on the results of any assessment.
- 6) It will also significantly hinder the growth of your organization.
- 7) To conduct accurate assessments, trust is a must — which comes through clarity.
- 8) In turn, assessments help you see clearer, which then empowers your organization to reach optimal success.

- 1) 조직에서의 명확성은 모두가 계속 조화롭게 일하게 하고 신뢰와 투명성 같은 핵심적인 리더십 요소에 활력을 준다.
- 2) 여러분의 조직에서 누가 또는 무엇이 평가되고 있는지 간에 그들이 무엇에 대해 평가되고 있는지는 분명해야 하고 사람들은 그것을 알고 있어야 한다.
- 3) 만약 여러분의 조직에 있는 개개인들이 그들이 무엇에 대해 평가되고 있는지를 알지 못한 채로 평가된다면 그것은 불신을 초래하고 여러분의 조직을 명확성으로부터 멀어지게 할 수 있다.
- 4) 여러분의 조직이 생산적이고 응집력이 있고 성공적이기 위해서는 신뢰가 필수적이다.
- 5) 여러분의 조직에 대한 신뢰를 갖지 못하는 것은 어떤 평가의 결과에도 부정적인 영향을 끼칠 것이다.
- 6) 그것은 또한 여러분의 조직의 성장을 상당히 방해할 것이다.
- 7) 정확한 평가를 수행하기 위해 신뢰는 필수적인 것이고, 그것은 명확성으로부터 온다.
- 8) 결국 평가는 여러분이 더 분명하게 볼 수 있도록 도와주는데, 그것은 그러고 나서 여러분의 조직이 최적의 성공에 도달하도록 해 준다.

21. 밑줄 친 부분의 의미

- 1) Research in the science of peak performance and motivation points to the fact that different tasks should ideally be matched to our energy level.
- 2) For example, analytical tasks are best accomplished when our energy is high and we are free from distractions and able to focus.
- 3) I generally wake up energized.
- 4) Over the years, I have consistently stuck to the habit of "eating my problems for breakfast."
- 5) I'm someone who tends to overthink different scenarios and conversations that haven't happened yet.
- 6) When I procrastinate on talking with an unhappy client or dealing with an unpleasant email, I find I waste too much emotional energy during the day.
- 7) It's as if the task hangs over my head, and I'll spend more time worrying about it, talking about it, and avoiding it, than it would actually take to just take care of it.
- 8) So for me, it'll always be the first thing I get done.
- 9) If you know you are not a morning person, be strategic about scheduling your difficult work later in the day.

* procrastinate: 미루다

- 1) 최고의 수행과 동기 부여에 대한 과학 연구는 각각의 일이 우리의 에너지 수준에 이상적으로 맞춰져야 한다는 사실을 지적한다.
- 2) 예를 들어 분석적인 일은 우리의 에너지가 높고 방해물이 없으며 집중할 수 있을 때 가장 잘 수행된다.
- 3) 나는 보통 활기찬 상태로 일어난다.
- 4) 몇 년 동안 나는 '아침 식사로 나의 문제를 먹는' 습관을 꾸준히 고수해 왔다.
- 5) 나는 아직 일어나지 않은 다양한 시나리오와 대화를 너무 많이 생각하는 경향이 있는 사람이다.
- 6) 불만족스러워하는 고객과 이야기하거나 불쾌한 이메일을 처리하는 것을 미룰 때 나는 낮 동안에 너무 많은 감정적인 에너지를 낭비한다고 생각한다.
- 7) 마치 그 일이 뇌리에서 떠나지 않는 것 같고, 나는 그것을 단지 처리하는 데 실제로 걸리는 것보다 더 많은 시간을 그것에 대해 걱정하고, 그것에 대해 이야기하고 그리고 그것을 피하는 데 보낼 것이다.
- 8) 그래서 나에게는 그것이 항상 내가 끝내는 첫 번째 일이 될 것이다.
- 9) 만약 여러분이 자신이 아침형 인간이 아니라는 것을 안다면, 여러분의 어려운 일을 오후 늦은 시간에 하도록 일정을 짜는 것에 대한 전략을 세우라.

22. 요자: 날짜가 시작이라는 의미와 관련지어질 때 목표 추구에 강한 동기가 부여된다.

- 1) In one study, when researchers suggested that a date was associated with a new beginning (such as “the first day of spring”), students viewed it as a more attractive time to kick-start goal pursuit than when researchers presented it as an unremarkable day (such as “the third Thursday in March”).
- 2) Whether it was starting a new gym habit or spending less time on social media, when the date that researchers suggested was associated with a new beginning, more students wanted to begin changes right then.
- 3) And more recent research by a different team found that similar benefits were achieved by showing goal seekers modified weekly calendars.
- 4) When calendars depicted the current day (either Monday or Sunday) as the first day of the week, people reported feeling more motivated to make immediate progress on their goals.

- 1) 한 연구에서 연구자들이 날짜가 새 시작 ('봄의 첫 번째 날'처럼)과 관련이 있다고 제시했을 때, 연구자들이 그것을 평범한 날 ('3월의 세 번째 목요일'처럼)로 제시했을 때보다 학생들은 그것을 목표 추구를 시작하기에 더 매력적인 때로 보았다.
- 2) 그것이 새로운 운동 습관을 시작하는 것 이든 혹은 소셜 미디어에 시간을 덜 쓰는 것이든 연구자들이 제시하는 날짜가 새로운 시작과 관련될 때 더 많은 학생들이 바로 그때 변화를 시작하기를 원했다.
- 3) 그리고 다른 팀에 의한 더 최근의 연구는 목표를 추구하는 사람들에게 수정된 주간 일정표를 보여 줌으로써 비슷한 이점들이 얻어졌다는 것을 알아냈다.
- 4) 달력이 오늘을 (월요일이든 일요일이든) 한 주의 첫날로 표현했을 때, 사람들은 그들의 목표에 대한 즉각적인 진전을 이루는 데 더욱 동기 부여가 되는 것을 느낀다고 보고했다.

23. 주제: benefits of utilizing sound and motion in warfare

- 1) Native Americans often sang and danced in preparation for launching an attack.
- 2) The emotional and neurochemical excitement that resulted from this preparatory singing gave them stamina to carry out their attacks.
- 3) What may have begun as an unconscious, uncontrolled act — rushing their victims with singing and beating drums in a frenzy — could have become a strategy as the victors saw firsthand the effect their actions had on those they were attacking.
- 4) Although war dances risk warning an enemy of an upcoming attack, the arousal and synchronizing benefits for the attackers may compensate for the loss of surprise.
- 5) Humans who sang, danced, and marched may have enjoyed a strong advantage on the battlefield as well as intimidated enemies who witnessed such a spectacle.
- 6) Nineteenth-and twentieth-century Germans feared no one more than the Scots — the bagpipes and drums were disturbing in their sheer loudness and visual spectacle.

* frenzy: 격분 ** synchronize: 동시에 움직이게 하다

- 1) 북미 원주민들은 공격을 개시하기 위한 준비로 종종 노래를 불렀고 춤을 쳤다.
- 2) 이러한 준비의 노래에서 야기된 감정적이고 신경 화학적인 흥분 상태가 그들의 공격을 수행하기 위한 힘을 그들에게 제공했다.
- 3) 무의식적이고 억제되지 않는 행동으로서 시작했을지도 모르는 것, 즉 격분하여 노래를 부르고 드럼을 치는 것으로 그들의 희생자를 공격하는 것은 승리자들이 그들이 공격하고 있는 사람들에게 자신들의 행동이 미치는 영향을 직접 목격하면서 전략이 되었을 수도 있다.
- 4) 비록 전쟁의 춤이 적에게 곧 있을 공격을 경고해 주는 위험을 감수하는 것임에도 불구하고, 공격자들에게 주는 정서적 자극과 동시에 움직이게 하는 이점이 기습의 상실을 보상해 줄 수 있다.
- 5) 노래하고, 춤추고, 행진했던 사람들은 그러한 장관을 목격한 적들을 겁먹게 했을 뿐만 아니라 전쟁터에서 강한 우세를 누렸을지도 모른다.
- 6) 19세기와 20세기의 독일인들은 스코틀랜드인들을 가장 무서워했는데, 백파이프와 드럼이 순전한 시끄러움과 시각적인 장관으로 교란시켰다.

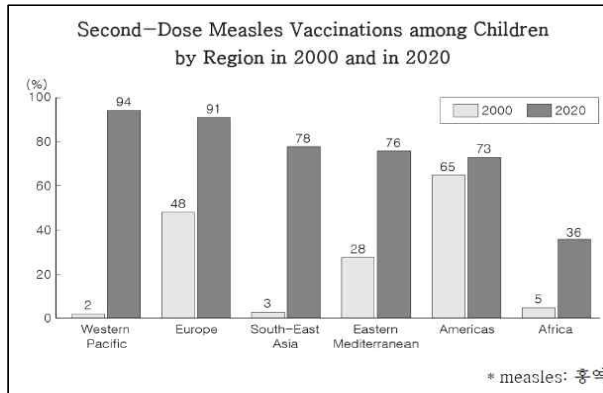
24. 제목: The Rise of Cycling: A New Status Symbol of City Dwellers

- 1) The recent “cycling as a lifestyle” craze has expressed itself in an increase in the number of active cyclists and in growth of cycling club membership in several European, American, Australian and Asian urban areas.
- 2) It has also been accompanied by a symbolic reinterpretation of the bicycle.
- 3) After the bicycle had been associated with poverty for many years, expensive recreational bicycles or recreationally-inspired commuting bicycles have suddenly become aspirational products in urban environments.
- 4) In present times, cycling has become an activity which is also performed for its demonstrative value, its role in identity construction and its effectiveness in impressing others and signaling social status.
- 5) To a certain extent, cycling has turned into a symbolic marker of the well-off.
- 6) Obviously, value-laden consumption behavior is by no means limited to cycling.
- 7) However, the link with identity construction and conspicuous consumption has become particularly manifest in the case of cycling.

* conspicuous: 눈에 잘 띄는

- 1) 최근의 ‘생활 양식으로서의 자전거 타기’ 열풍은 유럽, 미국, 호주 그리고 아시아의 몇몇 도시 지역에서 적극적으로 자전거를 타는 사람들 수의 증가와 자전거 타기 클럽 회원의 성장으로 나타났다.
- 2) 그것은 또한 자전거의 상징적인 재해석과 동반되어 왔다.
- 3) 자전거가 수년 동안 가난과 연관되었던 이후로, 비싼 여가용 자전거 또는 여가용으로부터 영감을 얻은 통근용 자전거가 도시 환경에서 갑자기 열망의 상품이 되었다.
- 4) 현재 자전거 타기가 그것의 드러내 놓고 표현하는 가치, 정체성 형성에 있어서의 그것의 역할, 그리고 타인에게 깊은 인상을 주고 사회적 지위를 암시하는 것에 있어서의 그것의 효과를 위해 수행되기도 하는 활동이 되었다.
- 5) 어느 정도는 자전거 타기가 부유한 사람들의 상징적 표시로 바뀌었다.
- 6) 분명히 가치를 지닌 소비 행위는 자전거 타기에 결코 한정되지 않는다.
- 7) 그러나 정체성 형성과 과시적 소비와의 관련성은 자전거 타기의 경우에 특히 분명해졌다.

25. 도표



- 1) The graph above shows the percentage of children who received second-dose measles vaccinations in six regions in 2000 and in 2020.
- 2) The percentage of vaccinated children in the Western Pacific was lower than that of Europe in 2000, but the vaccination percentage in 2020 of the Western Pacific exceeded that of Europe by 3 percentage points.
- 3) Among all regions, South-East Asia achieved the second biggest increase in its percentage of vaccinated children over the two decades, and it ranked third in the percentage of vaccinated children among the six regions in 2020.
- 4) In the Eastern Mediterranean, the percentage of vaccinated children more than doubled from 2000 to 2020, but exceeded that of the Americas in 2002(~~did not exceed that of the Americas in either year~~).
- 5) The percentage of vaccinated children in the Americas was the highest among the six regions in 2000, but it increased the least of all regions over the two decades.
- 6) In Africa, the percentage of children who received the vaccine in 2020 was more than seven times higher than in 2000, but was still the lowest among the six regions in 2020.

- 1) 위 그래프는 2000년과 2020년에 여섯 지역에서 2차 홍역 백신 접종을 받은 아이들의 비율을 보여 준다.
- 2) 서태평양의 백신 접종이 된 아이들의 비율은 2000년의 유럽의 그것보다 낮았지만 서태평양의 2020년의 백신 접종율은 유럽의 그것을 3퍼센트 포인트 앞질렀다.
- 3) 모든 지역들 중에서 동남아시아는 그곳의 백신 접종이 된 아이들의 비율에 있어서 지난 20년간 두 번째로 큰 증가를 이뤘고, 그곳은 2020년의 여섯 지역 중 백신을 맞은 아이들의 비율에서 3위를 차지했다.
- 4) 동 지중해에서 백신 접종이 된 아이들의 비율은 2000년에서 2020년까지 두 배 이상 증가했지만, 두 해 모두 아메리카의 그것을 넘지는 못했다(→ 2002년에만 아메리카의 그것을 넘었다).
- 5) 아메리카의 백신 접종이 된 아이들의 비율은 2000년에 여섯 지역 중 가장 높았지만 그것은 지난 20년간 모든 지역 중 가장 적게 증가했다.
- 6) 아프리카에서 2020년에 백신 접종을 받은 아이들의 비율은 2000년보다 7배 이상 높았지만 2020년에도 여전히 여섯 지역 중 가장 낮았다.

26. 내용 불일치

- | | |
|--|--|
| <p>1) Janaki Ammal, one of India's most notable scientists, was born in 1897, and was expected to wed through an arranged marriage.</p> <p>2) Despite living at a time when literacy among women in India was less than one percent, she decided to reject tradition and attend college.</p> <p>3) In 1924, she went to the U.S. and eventually received a doctorate in botany from the University of Michigan.</p> <p>4) Ammal contributed to the development of the sweetest sugarcane variety in the world.</p> <p>5) She moved to England where she co-authored the Chromosome Atlas of Cultivated Plants.</p> <p>6) Following a series of famines, she returned to India to help increase food production at the request of the Prime Minister.</p> <p>7) However, Ammal disagreed with the deforestation taking place in an effort to grow more food.</p> <p>8) She became an advocate for the preservation of native plants and successfully saved the SilentValley from the construction of a hydroelectric dam.</p> | <p>1) 인도의 가장 유명한 과학자 중 한 명인 Janaki Ammal은 1897년에 태어났고, 중매를 통해 결혼할 것으로 기대되었다.</p> <p>2) 인도 여성들의 식자율이 1%보다 낮았던 시기에 살았음에도 불구하고, 그녀는 관습을 따르지 않고 대학에 입학하기로 결심했다.</p> <p>3) 1924년에 그녀는 미국으로 갔고 마침내 Michigan 대학에서 식물학 박사 학위를 받았다.</p> <p>4) Ammal은 세계에서 가장 단 사탕수수 품종 개발에 기여했다.</p> <p>5) 그녀는 영국으로 건너가 그곳에서 Chromosome Atlas of Cultivated Plants를 공동 집필했다.</p> <p>6) 연이은 기근이 있은 후, 그녀는 수상의 요청으로 식량 생산을 증가시키는 데 도움을 주기 위해 인도로 돌아갔다.</p> <p>7) 그러나 Ammal은 더 많은 식량을 재배하기 위한 노력으로써 삼림 벌채가 일어나는 것에 동의하지 않았다.</p> <p>8) 그녀는 토종 식물 보존에 대한 옹호자가 되었고, 수력 발전 댐의 건설로부터 Silent Valley를 성공적으로 지켰다.</p> |
|--|--|

27. 안내문

2022 Strawberry Festival

Join us for a fun family festival. This year, we are back to hosting an in-person event in Berry Square!

- **Date:** November 26, 2022 (11:00 a.m. - 5:00 p.m.)
- **Tickets:** \$20 per person
(Children 6 and under are FREE.)
- **Special Events**
 - 11:00 a.m. : Baking Class for Kids
 - 1:00 p.m. : Strawberry Pie - Eating Contest
 - 3:00 p.m. : Strawberry Costume Contest
- **Note**
 - The parking fee is \$5 and includes tram service to the ticket booth.
 - If you are interested in volunteering, complete an application form and email it to manager@strawberryfestival.org.

2022 딸기 축제

즐거운 가족 축제에 함께하세요. 올해 우리는 Berry Square에서 대면 행사를 다시 개최하게 되었습니다!

- **날짜:** 2022년 11월 26일(오전 11시-오후 5시)
- **티켓:** 1인당 20달러
(6세 이하의 아이들은 무료입니다.)
- **특별행사**
 - 오전 11시 : 아이들을 위한 베이킹 클래스
 - 오후 1시 : 딸기파이 먹기 대회
 - 오후 3시 : 딸기 의상 콘테스트
- **참고**
 - 주차비는 5달러이며 매표소로 가는 트램 서비스를 포함합니다.
 - 여러분이 자원봉사에 관심이 있다면 신청서를 작성하여 manager@strawberryfestival.org로 이메일을 보내 주십시오.

28. 안내문

Maple Spring Light Art Exhibition

The Maple Spring Light Art Exhibition will illuminate you, with a route surrounded by light artwork. Admire the beautiful light artwork as you walk through Maple Spring.

- **Date:** December 1 - 31, 2002
(closed on the 2nd and 4th Monday of the month)
- **Time:** 7 p.m. - 11 p.m.
- **Entrance Fee:** \$5 per person
- **Exhibition Route:** alongside the Bow River in central Maple Spring (Only digital maps of the route are available.)
- Souvenirs will be available on site and online.
- Local residents can get a 10 % discount off the entrance fee.

Please visit www.maplespringlight.com for more information.

Maple Spring 조명 예술 전시회

Maple Spring 조명 예술 전시회는 조명 예술품으로 둘러싸인 경로를 따라 당신을 비추게 될 것입니다. 여러분이 Maple Spring을 걸으면서 아름다운 조명 예술품을 감상하세요.

- **날짜:** 2022년 12월 1일부터 12월 31일 까지
(두 번째와 네 번째 월요일은 운영하지 않음.)
- **시간:** 오후 7시부터 오후 11시까지
- **입장료:** 1인당 5달러
- **전시 경로:** Maple Spring 중심부의 Bow 강을 따라 (관람 경로의 디지털 지도만 제공합니다.)
- 기념품은 현장과 온라인에서 구매 가능합니다.
- 지역 주민은 입장료의 10% 할인을 받을 수 있습니다.

더 많은 정보를 위해 www.maplespringlight.com을 방문하십시오.

29. 어법

- 1) Pre-emption means that a strategy is designed to prevent a rival from starting some particular activity.
- 2) In some case a pre-emptive move may simply be an announcement of some intent ❶that might discourage rivals from doing the same.
- 3) The idea of pre-emption implies that timing is sometimes very important — a decision or an action at one point in time might be much more rewarding than ❷doing it at a different time point.
- 4) Pre-emption may involve up-weighting advertising for a period before and during ❸when a new entrant launches into a market.
- 5) The intent is to make it more difficult for the new entrant's advertising to make an impression on potential buyers.
- 6) Product proliferation is another potential pre-emption strategy.
- 7) The general idea is to launch a large variety of product variants so that there is very little in the way of market demand that ❹is(are) not accommodated.
- 8) Arguably, if a market is already filled with product variants it is more difficult for competitors to find ❺untapped pockets of market demand.

* pre-emption: 선매 행위 ** proliferation: 확산

- 1) 선매 행위는 어떤 전략이 경쟁자로 하여금 어떤 특정한 활동을 시작하는 것을 방지하기 위해 만들어진다는 것을 의미한다.
- 2) 어떤 경우에는 선제적 조치는 단순히 경쟁자들이 같은 행동을 하는 것을 단념시킬 수 있는 어떤 의도의 공표일 수도 있다.
- 3) 선매 행위 개념은 때로 타이밍이 매우 중요하다는 것을 암시하는데, 즉 어떤 시점의 결정이나 조치는 다른 시점에 그것을 하는 것보다 훨씬 더 득이 될 수 있다.
- 4) 선매 행위는 새로운 진입자가 시장에 진출하기 이전과 진출해 있는 동안에 광고의 가중치를 높이는 것을 포함할 수 있다.
- 5) 그 취지는 신규 진입자의 광고가 잠재적 구매자들에게 인상을 남기는 것을 더 어렵게 만드는 것이다.
- 6) 제품 확산은 또 다른 잠재적인 선매 행위 전략이다.
- 7) 일반적인 아이디어는 수용되지 않는 시장 수요의 방식이 거의 없도록 다양한 제품 변형을 출시하는 것이다.
- 8) 거의 틀림없이, 만약 시장이 제품 변형으로 이미 채워져 있다면 경쟁자들은 아직 점유되지 않은 시장 수요 주머니를 찾기가 더 어렵다.

30. 어휘

- | | |
|--|---|
| <p>1) Countershading is the process of optical flattening that provides camouflage to animals.</p> <p>2) When sunlight illuminates an object from above, the object will be brightest on top.</p> <p>3) The color of the object will gradually shade darker toward the ❶bottom.</p> <p>4) This shading gives the object ❷depth and allows the viewer to distinguish its shape.</p> <p>5) Thus even if an animal is exactly, but uniformly, the same color as the substrate, it will be easily ❸visible when illuminated.</p> <p>6) Most animals, however, are darker above than they are below.</p> <p>7) When they are illuminated from above, the darker back is lightened and the lighter belly is shaded.</p> <p>8) The animal thus appears to be a ❹single color and easily blends in with the substrate.</p> <p>9) This pattern of coloration, or countershading, ❺destroys(reinforces) the visual impression of shape in the organism.</p> <p>10) It allows the animal to blend in with its background.</p> | <p>1) 카운터셰이딩(명암역위형보호색)은 동물에게 위장을 제공하는 시각적으로 평평하게 하는 과정이다.</p> <p>2) 햇빛이 물체를 위에서 비출 때, 그 물체는 맨 위에서 가장 밝을 것이다.</p> <p>3) 물체의 색깔은 맨 아래로 향할수록 점차 더 어두운색으로 음영이 생기게 될 것이다.</p> <p>4) 이러한 음영은 물체에 농도를 주고 보는 사람이 그것의 모양을 식별하게 해 준다.</p> <p>5) 따라서 비록 동물이 밑바탕과 정확하지만 균일하게 같은 색일지라도 빛이 비취질 때 쉽게 눈에 띈 것이다.</p> <p>6) 그러나 대부분의 동물은 아랫부분보다 윗부분이 더 어둡다.</p> <p>7) 그들이 위에서 빛을 받을 때, 더 어두운 등은 밝아지고 더 밝은 복부는 음영이 생긴다.</p> <p>8) 따라서 동물은 하나의 색처럼 보이고 밑바탕과 쉽게 섞인다.</p> <p>9) 이러한 형태의 배색 즉, 카운터셰이딩은 생물체의 모양의 시각적 인상을 강화한다(→ 파괴한다).</p> <p>10) 그것은 동물이 그것의 배경과 섞이게 해 준다.</p> |
|--|---|
- * camouflage: 위장 ** substrate: 밑바탕, 기질(基質)