

정확한 text mapping과 paraphrase 표시로  
동일한 핵심 표현들에 대한 이해를 도와주며  
수능 출제 포인트들을 놓치지 않도록 합니다.

변형포인트를  
구체적으로  
제시합니다.

EBS 수능완성 영어: Chapter 2-2 | 주장 |

{ 빈칸 } 무관한 문장

Directness and honesty are qualities that our society values highly. We expect people to be who they say they are and tell us the truth about themselves. Before the advent of computers, anyone who used an assumed name was thought to be hiding something disreputable. Inexperienced computer users may continue to feel this way about online contacts. Because so many of the cues that we use to evaluate people are missing in cyberspace, computer users need to understand that virtual meeting places are different from face-to-face contacts. Until we have good reason to know and trust the people behind the instant message pop-up or the chat room screen, we should remain anonymous and it is not dishonest to do so.

"자기가 원하는 그대로의 사람"

빈칸 직전  
부정어 조심

깔끔한 칼요약으로 지문 전체의 내용을 한 눈에 알 수 있고,  
본문과 똑같은 paraphrase 표시로 지문과 연동시켰습니다.

오프라인과는 다른  
사이버 공간에서는  
익명을 쓰는 게 좋다



ONLINE ANONYMITY

본문 내용과 직결되는 시각자료로  
내용이해에 도움을 주고 뇌리에 남겨  
확실하게 기억할 수 있습니다.

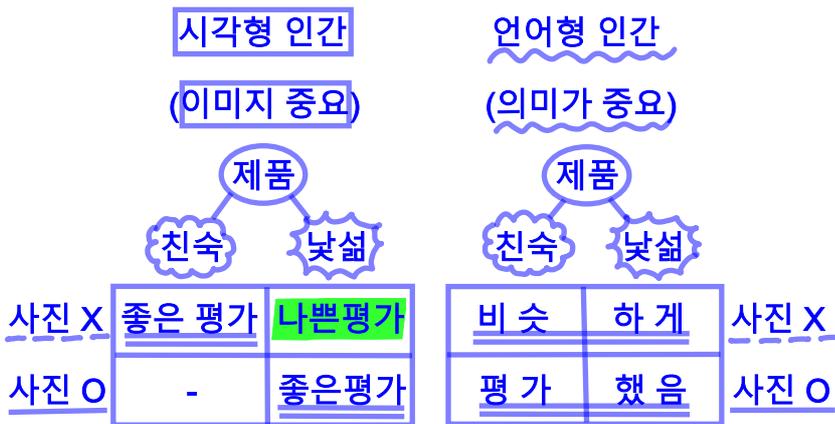


솔직함과 정직은 우리 사회가 높이 평가하는 자질이다. 우리는 사람들이 자신이 누구라고 말하는 그대로이기만을 구하고 우리에게 그들 자신에 대해 진실을 말해 주기를 기대한다. 컴퓨터의 출현 이전에는, 가명을 사용하는 사람은 누구나 불명예스러운 누명을 씌워 숨기고 있는 것으로 생각되었다. 경험이 부족한 컴퓨터 사용자들은 온라인 관계에 대해서도 계속해서 이렇게 느낄 수도 있다. 우리가 사람들을 평가하기 위해 사용하는 단서들 중 많은 것들이 사이버 공간에서는 없기 때문에, 컴퓨터 사용자들은 가상의 만남 상대가 대면 관계와 다르다는 것을 이해할 필요가 있다. 우리가 인스턴트 메시지 팝업이나 채팅방 화면 뒤에 있는 사람들을 알고 믿을 만한 충분한 이유가 있을 때까지는, 우리는 익명으로 남아야 하고 그렇게 하는 것이 정직하지 않은 것이 아니다.

동일한 page에 해석을 포함시켜  
참고하고 학습하기 편리합니다.

In one experiment, participants received verbal information about a product that they believed to be either familiar (a standard computer mouse) or unfamiliar (a trackball mouse). Individuals with a disposition to process information visually (visualizers) presumably had a previously formed mental image of the familiar product that they could use in organizing the verbal attribute descriptions. When the mouse was unfamiliar and a picture of it was unavailable, this was not the case, and a visual image of the product was difficult to construct on the basis of the attributes alone. Consequently, visualizers evaluated the unfamiliar product less favorably than the familiar one. However, presenting a picture of the unfamiliar product increased visualizers' evaluation of it to a level similar to that of the familiar one. In contrast, individuals with a disposition to process information verbally (verbalizers) based their evaluations on the semantic implications of the product-attribute descriptions, which were the same regardless of the product's ostensible familiarity. Therefore, they evaluated the familiar and unfamiliar products similarly even in the absence of a picture.

\*semantic 의미상의    \*\* ostensible 외양상의



a standard computer mouse (familiar)



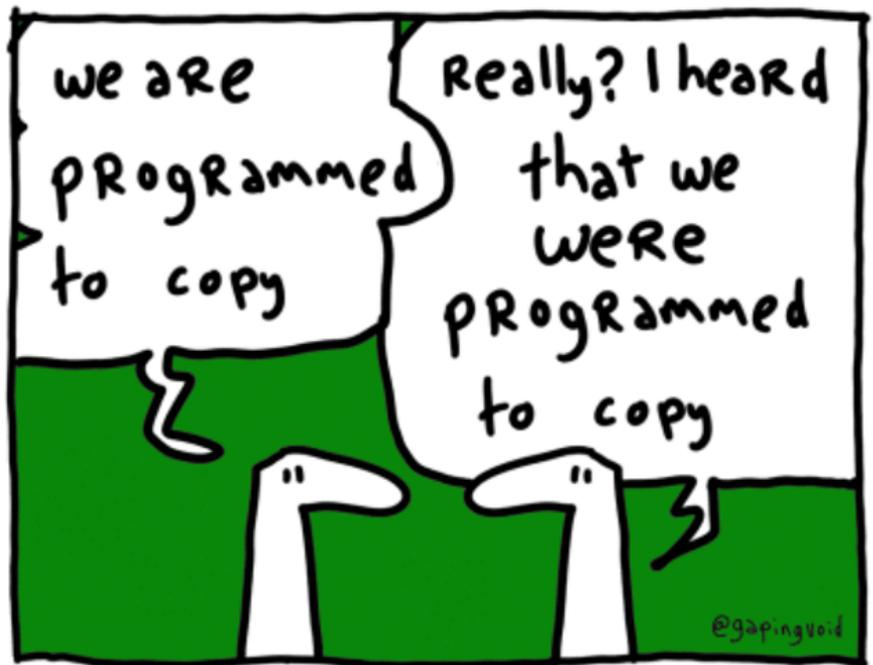
a trackball mouse (unfamiliar)

한 실험에서 참가자들은 (일반적인 컴퓨터 마우스처럼) 친숙하거나 (트랙볼 마우스처럼) 생소하다고 여기는 제품에 대한 구두 정보를 받았다. 정보를 시각적으로 처리하는 성향이 있는 사람들(시각형의 사람들)은 (제품) 속성에 대한 구두 설명을 체계화할 때 자신들이 이용할 수 있었던 친숙한 제품에 대한 이전에 형성된 심상을 아마 가지고 있었을 것이다. 마우스가 생소하고 그것의 사진을 이용할 수 없을 때는 그 경우에 해당하지 않아, 속성만을 토대로 그 제품의 시각적 이미지를 생각해 내기는 어려웠다. 결과적으로, 시각형의 사람들은 친숙한 제품보다 생소한 제품을 덜 호의적으로 평가했다. 그러나 생소한 제품의 사진을 제시해 주자 그 제품에 대한 시각형의 사람들의 평가가 친숙한 제품에 대한 평가와 비슷한 수준으로 높아졌다. 이와 대조적으로, 구두로 정보를 처리하는 성향을 가진 사람들(언어형의 사람들)은 자신들의 평가를 제품 속성 설명에 대한 의미상의 함축 내용에 근거했는데, 그것(제품 속성 설명)은 제품의 외양상의 친숙성과 상관없이 동일했다. 따라서 그들은 사진이 없더라도 친숙한 제품과 생소한 제품을 비슷하게 평가했다.

Richerson and Boyd argue that people {could learn cooperative behavior} through "conformist transmission," which means copying whatever behaviors are most common within a population. Copying common behaviors is normally an adaptive way of learning how to do things because others may have already figured out the best way of doing things. However, it can also cause people to make systematic errors when they also copy behaviors that turn out to not be optimal. Given that humans rely so much on socially learned behaviors, this bias toward conformist transmission is probably adaptive on average, even if it occasionally causes us to learn maladaptive behaviors. Thus, it is possible that our tendency to copy prosocial behavior could be a maladaptive byproduct of our adaptive tendency to copy common behaviors. Herbert Simon has made a similar argument about our disposition to learn from others, which he calls "docility." This is a highly advantageous trait, yet it allows other people to occasionally manipulate us into learning altruistic behaviors which do not benefit us.

\* docility 순치성(사회에서 전달되는 지식과 충고에 의존하는 경향성)

일반적 행동을  
모방하는 것은  
보통은 생존에  
도움이 되지만  
생존에 불리한  
이타적 행위도  
배우게 만든다



Richerson과 Boyd는 사람들이 '동조적 전달'을 통해 협력적 행동을 배울 수 있다고 주장하는데, 이(동조적 전달)는 어떤 행동이든 한 개체군 내에서 가장 일반적인 것을 모방하는 것을 의미한다. 일반적인 행동을 모방하는 것은 보통 다른 사람들이 일을 하는 가장 좋은 방법을 이미 알아냈을 수도 있기 때문에 그 일을 하는 방법을 배우는 적응 방법이다. 그러나 사람들이 최적이지 아닌 것으로 판명되는 행동도 모방할 때, 그것은 사람들로 하여금 체계적인 오류를 범하게 할 수도 있다. 인간이 사회적으로 학습된 행동에 매우 많이 의존하는 것을 감안할 때, 동조적 전달에 대한 이 편향은 우리에게 비적응적인 행동을 배우게 할 때가 있다 하더라도, 아마 평균적으로는 적응적일 것이다. 그러므로 아마도 친사회적 행동을 모방하는 우리의 경향은 일반적인 행동을 모방하는 적응 경향의 비적응적 부산물일 수도 있을 것이다. Herbert Simon은 다른 사람에게서 배우는 우리의 성향에 대해서 비슷한 주장을 했는데, 그는 이것을 '순치성'이라고 부른다. 이것은 매우 유리한 특성이지만, 그것은 다른 사람들이 때때로 우리를 조종하여 우리가 우리에게 유익하지 않은 이타적 행동을 배우도록 할 수 있다.