

13강 빈칸 내용 추론 (1)

Gateway 초기 곡물 무역 회사의 성공 전략

The early grain trade firms were active in both surplus-producing and food deficit regions, and these firms made it their business to know the state of supply and demand in both.

Because this information was the key to their profitability, these firms worked in relative secrecy, frequently built on family ties, trust, and loyalty.

In addition, these firms were able to benefit from the rise of commodity exchanges and commodities futures markets that emerged in the mid-1800s.

Agricultural markets are naturally unstable, due to changes in harvest size that result from variable weather patterns and other factors.

Locking-in prices by buying and selling grain for future delivery helped these firms to minimize such risks.

It made sense for the grain trading companies to manage their risks within a single firm that was operating in more than one country, rather than operating as independent national companies trading with each other.

Their access to information in multiple markets enabled them to easily cover the risks associated with agricultural commodity trade.

초기 곡물 무역 회사들은 잉여 생산 지역과 식량 부족 지역 둘 다에서 활발히 활동했으며, 이들 회사는 두 지역의 공급과 수요 상태를 아는 것을 자신들의 일로 삼았다. 이 정보가 수익성의 열쇠였기 때문에, 이들 회사는 상대적으로 비밀리에 운영되었으며, 흔히 가족 간의 유대, 신뢰, 충성심을 기반으로 했다.

게다가 이들 회사는 1800년대 중반에 생긴 상품 거래소와 상품 선물 시장의 부상(浮上)으로 이익을 얻을 수 있었다.

농업 시장은 변동하는 기상 패턴 및 기타 요인으로 인한 수확량 변화 때문에 당연히 불안정하다.

미래 인도를 위해 곡물을 사고팔아 가격을 고정하는 방식은 이들 회사가 그러한 위험을 최소화하는 데 도움이 되었다.

곡물 무역 회사들은 서로 거래하는 독립적인 국가별 회사로 운영되기보다는 여러 국가에서 운영되는 단일 기업 내에서 자신들의 위험을 관리하는 것이 합리적이었다.

다수의 시장에 대한 그들의 정보 접근성은 그들이 농산물 상품 거래와 관련된 위험을 쉽게 상쇄할 수 있게 해주었다.

Exercise 1 자연 현상과 사물의 목적성

In the Physics, Aristotle asks whether nature acts for the sake of something.

He offers an account of rain as water that rises when heated by the Sun, then cools, condenses, and falls to Earth, but is not particularly concerned with explaining rain as such.

Rather, he addresses a more general question: how to account for natural objects, events, and processes that appear with regularity.

He queries whether the sharpness of front teeth and the bluntness of molars is coincidental and rejects that possibility, because this arrangement occurs with regularity and that regularity is linked to purposefulness.

The sharpness of front teeth allows them to tear while the bluntness of those in the back enables them to crush food; both are useful for eating.

In Aristotle's view, all natural things happen in a given way and occur for the sake of something; that is the final cause.

Exercise 2 판단하지 않고 아이디어 생성하기

AI is a prolific idea generator.

Human brainstorming groups tend to focus on the quality of creative ideas and almost immediately lean into variations of first suggestions, but good ideas are more likely when groups focus first on quantity.

As Linus Pauling put it, "The best way to have a good idea is to have lots of ideas."

Psychologist Dean Keith Simonton called this the "equal odds rule" arguing that creative success is correlated to the total number of works created.

Many studies have confirmed that creative quality comes from quantity of ideas (what Bob Sutton at a design and innovation consulting company called "idea ratio"), and one Stanford study pegged the number of ideas that distinguish a successful product from a failure at more than two thousand.

This is why design thinking and innovation are so focused on the processes (what Utley and Klebahn call "idea flow") of creating possibilities without judgment.

Physics에서 아리스토텔레스는 자연이 무언가를 위해 작용하는 것인지를 묻는다.

그는 비에 대해 태양에 의해 가열되어 상승한 후 냉각되고 응축하여 지구로 떨어지는 물이라는 설명을 제공하지만, 비를 그런 식으로 설명하는 데는 특별히 관심을 두지 않는다.

오히려, 그는 규칙적으로 나타나는 자연의 사물, 사건, 과정을 어떻게 설명하는가라는 더 일반적인 질문을 다룬다.

그는 앞니의 날카로움과 어금니의 뭉툭함이 우연의 일치인지에 의문을 제기하고 그런 가능성을 거부하는데, 이러한 배열은 규칙성을 가지고 발생하고 그 규칙성은 목적성과 연결되어 있기 때문이다.

앞니의 날카로움은 앞니가 (음식을) 찢을 수 있게 하고, 반면에 뒤에 있는 이의 뭉툭함은 뒷니가 음식을 부수는 것을 가능하게 하며, 둘 다 먹는 데 유용하다.

아리스토텔레스의 관점에서 보면, 모든 자연의 일은 특정한 방식으로 일어나며, 무언가를 위해 발생하며, 그것이 바로 최종 원인이다.

AI는 많은 아이디어를 만들어 내는 생성기이다.

인간 브레인스토밍 그룹은 창의적인 아이디어의 질에 초점을 맞추고, 거의 즉각적으로 첫 번째 제안의 변형으로 기우는 경향이 있지만, 좋은 아이디어는 그룹이 양에 먼저 초점을 맞출 때 더 가능성이 높다.

Linus Pauling의 말처럼, "좋은 아이디어를 얻는 가장 좋은 방법은 많은 아이디어를 갖는 것이다."

심리학자 Dean Keith Simonton은 이를 '동일 확률 법칙'이라고 부르며 창의적 성공은 만들어진 총 작품 수와 상관관계가 있다고 주장했다.

많은 연구에서 창의적 질은 아이디어의 양(디자인 및 혁신 컨설팅 회사의 Bob Sutton이 '아이디어 비율'이라고 부른 것)에서 나온다는 사실이 확인되었으며, Stanford 대학의 한 연구는 성공적인 제품과 실패작을 가르는 아이디어의 수를 2,000개가 넘는 것으로 못박았다.

이런 이유로 디자인 사고와 혁신은 판단하지 않고 가능성을 만들어 내는 과정(Utley와 Klebahn이 '아이디어 흐름'이라고 부르는 것)에 매우 초점을 맞추고 있다.

Exercise 3 공감 능력에 있어서 내부 감각 수용 능력의 역할

Becoming aware of our internal sensations can help us handle our own emotions.

Perhaps more surprisingly, the body's interoceptive faculty can also bring us into closer contact with other people's emotions.

That's because the brain, on its own, has no direct access to the contents of other people's minds, no way to feel what others are feeling.

Interpreting others' spoken words and facial expressions may yield only a coolly abstract sense of the emotions that stir within.

The body acts as a critical conduit, supplying the brain with the visceral information it lacks.

It does so in this way: When interacting with other people, we subtly and unconsciously mimic their facial expressions, gestures, posture, and vocal pitch.

Then, via the interoception of our own bodies' signals, we perceive what the other person is feeling because we feel it in ourselves.

We bring other people's feelings onboard, and the body is the bridge.

In an act similar to taking a bite off our partner's plate, or borrowing an earbud to hear the song our friend is listening to, we are sampling their emotions.

내적 감각을 인식하게 되는 것은 우리가 우리 자신의 감정을 다스리는 데 도움이 될 수 있다.

아마 더 놀라운 사실은 신체의 내부 감각 수용 기능이 또한 '다른' 사람의 감정을 더 긴밀하게 접할 수 있게 한다는 것이다.

그것은 뇌가 그 자체로는 다른 사람의 마음 속에 있는 내용에 직접 접근할 수 있는 방법, 즉 다른 사람이 느끼고 있는 것을 느낄 방법이 없기 때문이다.

다른 사람의 말과 표정을 해석하는 것은 내면에서 일어나는 감정에 대한 냉담하게 추상적인 느낌만 생기게 할 수도 있다.

신체는 중요한 전달자 역할을 해 뇌에 부족한 본능적 정보를 그것에 공급한다.

신체는 그것을 다음의 방식으로 하는데, 즉 다른 사람과 상호 작용할 때 우리는 미묘하고 무의식적으로 그들의 표정, 몸짓, 자세, 목소리의 높낮이를 따라 한다.

그런 다음 우리 자신의 신체 신호의 내부 감각 수용을 통하여 우리는 '상대방이 느끼는 감정을 우리 자신 안에서 느끼기 때문에 그것을 인식한다.

우리는 다른 사람의 감정을 승선시키고, 신체가 그 가교 역할을 한다.

파트너의 접시에서 한 입 베어 물거나, 친구가 듣고 있는 노래를 듣기 위해 이어버드를 빌리는 것과 유사한 행위에서, 우리는 상대방의 감정을 조금 느껴 보고 있는 것이다.

Exercise 4 기술의 과도한 확장에 대한 비판

The strongest criticisms of the overextension of technology involve claims of dehumanization, and these arguments are not new.

Canadian philosopher of the electronic age, Marshall McLuhan was primarily a techno-utopian, but he was also a critical thinker, who cautioned decades ago against too much human extension into technology.

McLuhan famously claimed that every media extension of man is an amputation.

For example, once we have a car, we don't walk to the shops any more; once we have a computer hard-drive, we don't have to remember things; and now that we have personal GPS (Global Positioning System) on our cell phones, no one can find their way about without it.

Based on McLuhan's philosophy, we are becoming post-literate because we rely on screens full of pictures, rather than print media, such as books.

It is thus possible that extensions of human faculties, through techno- and bio-enhancement, will bring about arrested development in the natural evolution of higher human faculties.

기술의 과도한 확장에 대한 가장 강력한 비판은 비인간화에 관한 주장과 관련이 있는데, 이러한 주장이 새로운 것은 아니다.

전자 시대의 캐나다 철학자 Marshall McLuhan은 기본적으로 기술 낙관론자였지만, 또한 비판적 사상가이기도 했으며, 그는 수십 년 전에 인간의 지나친 기술 확장에 대해 경고했다.

McLuhan은 인간의 모든 매체 확장은 잘라내기라고 유명하게 주장했다.

예를 들어, 차를 갖게 되면 더는 걸어서 상점에 가지 않게 되고, 컴퓨터 하드 드라이브가 있으면 사물을 기억할 필요가 없게 되며, 그리고 이제 휴대 전화에 개인용 GPS(위성 위치 확인 시스템)가 있으므로 아무도 그것 없이는 길을 찾지 못한다.

McLuhan의 철학에 따르면, 우리는 점점 탈문해화 되어 가고 있는데 책과 같은 인쇄 매체보다 그림으로 가득한 화면에 의존하기 때문이다.

따라서 기술적·생물학적 향상을 통해 인간 능력의 확장이, 인간 고등 능력의 자연스러운 진화에 발달 정지를 초래하게 되는 일이 가능하다.