

<영독2 - 엄선적중예상문제>

14강 5번

지각적 부하 이론

지각적 부하가 높으면, 동시작업을 잘 못하고, 지각적 부하가 낮으면, 부가적인 일에 훨씬 수월하다.

재미없는 챗터를 공부(지각적 부하 낮다)하다가, TV로 관심을 돌리기 쉽고, 재미있는 소설을 읽는 도중에는(지각적 부하가 높음) TV를 켤 여유는 없다.

8강 6번

인간이 남을 돕는 행동은 도움을 받은 사람의 안도감에서 오는 기쁨도 있지만, 도움을 주는 자기 자신의 기쁨을 위해서이기도 하다.

즉 자신의 이득을 위해 남을 돕는다. (홉스의 심리적 이기주의)

빈칸추론 (a bit of self-interest, from alleviating their sympathetic distress.)

13강 4번

부주의로 인한 사고에 대한 사과는 비난을 사지 않지만, 자기 선택으로 인한 사고는 책임을 면할 수 없다.

유성이 떨어져서 친구와의 약속에 늦었을 때는 비난을 사지 않지만, 영화를 보는 것을 선택해서 밥을 못 먹었을 때는 비난을 받게 마땅하다.

5강 6번

사과를 할 때는, 왜곡이 있는 자기 입장보다는 상대방의 감정에 관심을 가져야 한다.

5강 7번

과학적 진화과정에서는, 놀라운 이론이 나왔다고해서 확 바뀌는 것이 아니라, 충분히 많은 전문가들이 관심을 가지고,

연구할 만한 가치를 느꼈을 때 새로운 과학적 패러다임(사고방식)이 생긴다.

2강5번

사람들이 한 줄로 줄서는 것을 좋아하는 이유는 사회적공정성 때문이다. 먼저 왔으면, 먼저서비스를 받는 것 때문에 한 줄을 선호함

2강6번

범죄자가 강화된 법 집행을 찬성하는 주장을 한다면, 아주 설득력이 있다. 설득자가 얻는 것이 거의 없을 때 신뢰할 수 있다고 여겨진다.

10강 6번

사람은 인생에서, 했던 행동보다는 안하고 지나쳤던 것에 대한 후회가 더 크다.

3강8번

social intelligence(사회지능)이라는 단어는 다시 새롭게 정의될 필요가 있다. 사람을 속이는 속임수가 능력으로 여겨져선 안되고, 사람과의 관계에서 아주 지혜롭고 현명해지는 것에 대한 용어로 정의내려져야 한다. (진심이 포함된 인간관계를 강조함)

4강2번

내 주위에 변수(변할수 있는 요인)가 많다고 생각하면, 세상이 복잡하게 느껴지고, 변수가 적다고 생각하면 세상이 단순하게 느껴지는 것이다.

4강4번

competitive market(경쟁시장)

- 아이스크림 같이 파는 사람도 많고 파는 사람도 많을 때는 한 개인의 팔고 사는 행위가 가격에 미치는 영향은 거의 없다.

4강 5번

사람은 자신의 능력에 대해서 자신이 알고 있는 정도와 남이 알아주기를 바라는 정도에 차이가 있는데 그것이 인지적 부조화이다.

그것을 줄이려는 것은 자신에 대해 거짓말(좋은쪽)을 하는 것을 야기한다.

16강 1번

어느 사람을 잘 알지 못하면, 당신은 그 분류의 사람에 대해 가지고 있는 고정관념을 그 사람에게 적용한다. 즉 고정관념이 성립이 되면, 그 고정관념을 확인하는 정보를 찾는 경향이 있다.

18강 1번

자기 도취증세에서 빠져나오는 방법 - 타인과 똑같이 생각하고 행동하면 됨