18. 다음 글의 목적으로 가장 적절한 것은?

Dear Dog Owners,

My name is Lily Paxton, and I'm the town's Pet Program Coordinator. As part of our goal to make the community more dog-friendly, we recently opened a new dog park. The park was designed to provide an enjoyable experience for both dogs and owners. There are big grassy areas where your dogs can run, jump, and play. We have separate spaces for small dogs and big dogs, to ensure safety. You'll also find lots of benches and areas for resting and staying cool. We hope you will have a wonderful time with your dogs in this newly opened park. Regards,

Lily Paxton, Pet Program Coordinator

① 새로 만든 반려견 공원의 개장을 홍보하려고
② 동물 보호 정책에 대한 의견을 구하려고
③ 유기견 보호 자원봉사자를 모집하려고
④ 반려견 공원 운영 시간의 변경을 안내하려고
⑤ 반려견 훈련 프로그램에의 참여를 권유하려고

18. 친애하는 반려견 주인 여러분,제 이름은 Lily Paxton이며, 저는 이 마을의 반려동물 프로그램 코디네이터입니다. 이 지역 사회를 더욱 반려견 친화적으로 만들기 위한 목표의 일환으로, 저희는 최근에 새로운 반려견 공원을 개장했습니다. 이 공원은 반려견과 주인 모두에게 즐거운 경험을 제공하도록 설계되었습니다. 반려견들이 달리고, 점프하고, 놀 수 있는 넓은 잔디밭들이 있습니다. 안전을 보장하기 위해, 저희는 소형견과 대형견을 위한 별도의 공간을 마련했습니다. 여러분들은 휴식을 취하고 시원하게 머물 수 있는 벤치들과 공간들도 많이 찾을 수 있을 것입니다. 저희는 새롭게 개장한 이 공원에서 여러분이 반려견과 함께 멋진 시간을 보내시길 바랍니다. Lily Paxton, 반려동물 프로그램 코디네이터 드림

19. 다음 글에 드러난 Maya의 심경 변화로 가장 적절한 것은?

Maya waited in line to check in for her flight. Her expectations about her European backpacking trip were really high. She had been looking forward to the trip for a year. She couldn't wait to visit museums in Madrid and see the Eiffel Tower at night in Paris. As she stood in line, she could feel those experiences were finally so close. When she approached the counter, the airline employee asked to see her passport. Maya reached into her pocket but felt nothing. She realized she had left her passport at home. Her plans were ruined. She was heartbroken, knowing she could not board the flight and had to delay her dream trip.

① excited → frustrated
② joyful → indifferent
③ terrified → relaxed
④ worried → satisfied
⑤ bored → curious

19. Maya는 비행기 탑승 수속을 위해 줄을 서서 기다리고 있었다. 유럽 배낭여행에 대한 그녀의 기대는 아주 높았다. 그녀는 일 년 동안 이 여행을 손꼽아 기다려 왔다. 그녀는 빨리 Madrid의 박물관들을 방문하고 Paris에서 밤에 Eiffel Tower를 보고 싶었다. 줄을 서 있는 동안, 그녀는 그 경험들이 마침내 정말 가까워졌다고 느꼈다. 그녀가 카운터에 다가갔을 때, 항공사 직원이 그녀의 여권을 보자고 요청했다. Maya는 주머니에 손을 넣었지만, 아무것도 만져지지 않았다. 그녀는 여권을 집에 두고 온 것을 깨달았다. 그녀의 계획은 망쳐졌다. 그녀는 비행기에 탑승할 수 없고 꿈꿔왔던 여행을 연기해야 한다는 것을 깨달으며, 상심했다.

20. 다음 글에서 필자가 주장하는 바로 가장 적절한 것은?

People often ask me, "What surprises you most about habits?" One thing that continually astonishes me is the degree to which we're influenced by sheer convenience. The amount of effort, time, or decision making required by an action has a huge influence on habit formation. To a truly remarkable extent, we're more likely to do something if it's convenient, and less likely if it's not. For this reason, we should pay close attention to the convenience of any activity we want to make into a habit. Putting a wastebasket next to our front door made mail sorting slightly more convenient, and I stopped procrastinating with this chore. Many people report that they do a much better job of staying close to distant family members now that tools like group chats make it easy to stay in touch.

* sheer: 순전한 ** procrastinate: 미루다

① 불필요한 자극을 유발하는 작업 환경을 개선해야 한다.
② 생활방식 개선을 위해 규칙적인 생활 습관을 길러야 한다.
③ 목표를 신속하게 달성하려면 구체적인 계획을 세워야 한다.
④ 반복적인 업무의 편의를 위해 디지털 도구를 사용해야 한다.
⑤ 습관으로 만들고 싶은 행동의 편리성에 주의를 기울여야 한다.

20. 사람들은 종종 나에게, "습관에 관한 무엇이 당신을 가장 놀라게 하나요?"라고 묻는다. 나를 계속해서 놀라게 하는 한 가지는 우리가 순전한 편리성에 의해 영향을 받는 정도이다. 행동에 의해 요구되는 노력, 시간, 또는 의사결정의 양이 습관 형성에 큰 영향을 미친다. 정말 놀라울 정도로, 우리는 어떤 일이 편리하다면 그것을 더 자주 할 것이고, 그렇지 않다면 덜 하게 될 것이다. 이런 이유로, 우리는 습관으로 만들고 싶은 행동의 편리성에 세심한 주의를 기울여야 한다. 현관문 옆에 쓰레기통을 두는 것이 우편물을 분류하는 일을 약간 더 편리하게 했고, 나는 이 일을 미루는 것을 멈추었다. 많은 사람들은 그룹 채팅 같은 도구들이 연락을 유지하는 것을 쉽게 만들어 주기 때문에 멀리 사는 가족들과 더 가까이 지내는 일을 훨씬 더 잘한다고 말한다.

21. 밑줄 친 the arrow is as likely to point in the reverse direction이 다음 글에서 의미하는 바로 가장 적절한 것은? [3점]

It is common sense that people's inner beliefs may drive their external behavior. If you're attracted to a certain person, you should be more likely to socialize with that person. If you favor a brand of toothpaste, you're more likely to buy it. Of course, our internal thoughts don't predict our public behavior, but, overall, what we do obviously reflects what we think. But beliefs and behaviors are also related in a more remarkable way. It turns out that the <u>arrow is as likely to point in the reverse direction</u>. As social psychologist David Myers observes, "If social psychology has taught us anything during the last 25 years, it is that we are likely not only to think ourselves into a way of acting but also to act ourselves into a way of thinking."

① actions can be entirely separate from beliefs
② our behaviors can also shape what we believe
③ our opinions can be dependent on our emotions
④ behaviors can clearly reflect one's surroundings
⑤ what we think can matter more than what we do

21. 사람들의 내적 신념이 그들의 외적인 행동을 이끌 수 있다는 것은 상식이다. 만약 당신이 어떤 사람에게 끌린다면, 당신은 그 사람과 더 어울리려고 할 것이다. 만약 당신이 한 브랜드의 치약을 선호한다면, 당신이 그것을 구매할 가능성은 더 높다. 물론, 우리의 내적 사고가 항상 공개적인 행동을 예측하지는 않지만, 전반적으로, 우리가 하는 것은 분명히 우리가 생각하는 바를 반영한다. 그러나 신념과 행동은 이보다 더 놀라운 방식으로도 관련이 있다. 화살이 반대 방향을 가리킬 가능성이 그만큼 높다는 것이 드러난다. 사회 심리학자 David Myers가 말한 바에 따르면, "지난 25년간 사회심리학이 우리에게 가르쳐준 것이 있다면, 그것은 우리가 생각하여 행동 방식에 이를 뿐만 아니라 우리가 행동하여 사고방식에 이를 가능성도 있다는 것이다."

22. 다음 글의 요지로 가장 적절한 것은?

Imagine following the spirit of a silence vow into daily life. Challenge yourself to spend an entire day saying only what you absolutely must say. It's been widely observed by behavioral psychology experts — and anyone who's ever been on a first date — that we too often tend to treat "conversation" as a game of waiting for our own turn to speak. We miss what's being said because we're mentally rehearsing our next utterance. What if you could eliminate the idea that the next available mini-silence is your next opening to express whatever is in your head? What if you were limited to, say, fifty spoken words tomorrow? I think you'd listen quite differently. You'd attend quite carefully to every word you heard. You'd be attuned to what you must respond to. You might discover that the less you say, the more you hear.

* vow: 서약 ** utterance: 발언 *** attune: 맞추다

① 말을 적게 하면 상대방의 말을 경청할 수 있다.
② 첫 만남에서는 언행에 더욱 신중할 필요가 있다.
③ 불필요한 대화를 줄이면 스트레스가 감소한다.
④ 침묵은 의사소통의 효율성을 저해할 수 있다.
⑤ 몸짓 언어는 효과적인 대화에 도움이 된다.

22. 일상생활에서 침묵 서약의 정신을 따르는 것을 상상해 보라. 반드시 말해야 할 것만 말하는 데 하루 온종일을 보내는 것에 스스로 도전해 보라. 우리가 너무나 자주 "대화"를 자신이 말할 차례를 기다리는 게임처럼 여기는 경향이 있다는 것이 행동 심리학 전문가들—그리고 첫 데이트를 해 본 적이 있는 누구든지—에 의해 널리 관찰되어 왔다. 우리는 다음 발언을 머릿속으로 연습하느라 말해지고 있는 것을 놓친다. 만약 당신이 그 다음에 오는 작은 침묵이 당신의 머릿속에 있는 무엇이든지를 표현할 그 다음 시작이라는 생각을 없앨 수 있다면 어떨까? 내일 당신이 말을, 이를테면, 50단어로 제한받는다면 어떨까? 나는 당신이 매우 다르게 듣게 될 것이라고 생각한다. 당신은 당신이 듣는 모든 단어에 매우 신중히 귀를 기울이게 될 것이다. 당신이 반드시 응답해야 할 것에 맞춰질 것이다. 당신은 말을 줄일수록, 더 많이 듣게 된다는 것을 발견할지도 모른다.

23. 다음 글의 주제로 가장 적절한 것은?

Science is concerned with accumulating and understanding observations of the physical world. That understanding alone solves no problems. Individual people have to act on that understanding for it to help solve problems. For instance, science has found that regular exercise can lower your risk of heart disease. Knowing this fact is interesting, but it will do nothing for your personal health unless you act on it and actually exercise. And that's the hard part. Reading an article about exercise is easy. Getting into an actual routine of regular exercise is harder. In this sense, science really solves *no* problems at all. Problems are only solved when people take the knowledge provided by science and use it. In fact, many of humanity's biggest problems are caused by lack of action, and not lack of knowledge.

* accumulate: 축적하다

① advantages of putting strategic plans into action
② danger of acting against the wisdom of the crowd
③ difficulty in sharing scientific knowledge with the public
④ problems with lacking specific knowledge about exercising
⑤ need to act on scientific understanding in solving problems

23. 과학은 물리적 세계에 대한 관찰을 축적하고 이해하는 것과 관련이 있다. 그 이해 단독으로는 어떠한 문제도 해결하지 않는다. 개개인은 그것이 문제를 해결하는 것을 돕기 위해 그 이해를 행동으로 옮겨야 한다. 예를 들어, 과학은 규칙적인 운동이 심장병의 위험을 낮출 수 있다는 것을 발견했다. 이러한 사실을 아는 것은 흥미롭지만, 당신이 이를 행동으로 옮겨 실제로 운동하지 않는다면 그것은 당신의 개인 건강에 아무런 도움이 되지 않는다. 그리고 바로 이 점이 어려운 부분이다. 운동에 대한 기사를 읽는 것은 쉽다. 규칙적인 운동의 실제적인 루틴을 형성하는 것은 더 어렵다. 이러한 점에서, 과학은 사실 어떤 문제도 해결하지 않는다. 문제는 사람들이 과학에 의해 제공된 지식을 취하고 그것을 사용할 때만 해결된다. 실제로, 인류의 가장 큰 문제들 중 다수는 지식의 부족이 아니라, 행동의 부족에 의해 야기된다.

24. 다음 글의 제목으로 가장 적절한 것은?

We think we're being logical, objective, and rational — and therefore accurate in our analysis, judgment, and decisions. So we think that if other people are logical, objective, and rational, they will agree with us and see what we see. But the opposite is the case. Every human brain is different. Everyone's life experience is different. Everyone's desires and knowledge are different. You might think you're being realistic — that is, that your ideas match reality, but that's impossible. It's only your interpretation of reality, which will always be different from someone else's. When two nations play each other in the World Cup, the fans of each country criticize the referees for missing all the infractions that the other team commits. Without fail, each fan base believes that the referees are biased against their team.

* infraction: 위반

① Open to Interpretation: Everyone Sees Reality Differently
② Efforts Made to Fill the Gap Between Real and Ideal
③ One Single Reality: What We All Agree Upon
④ Why Sports Fans Judge Their Team's Play Objectively
⑤ Knowledge: The Key to Interpreting the World Accurately

24. 우리는 우리가 논리적이고 객관적이며 합리적이고 — 그러므로 분석, 판단, 그리고 결정에 있어서 정확하다고 생각한다. 따라서 우리는 다른 사람들이 논리적이고 객관적이며 합리적이라면, 그들이 우리에게 동의하고 우리가 보는 것을 볼 것이라고 생각한다. 하지만 그 반대가 사실이다. 모든 사람의 뇌는 다르다. 모두의 인생 경험은 다르다. 모두의 욕망과 지식은 다르다. 당신은 당신이 현실적이라고 — 즉, 당신의 생각이 현실과 일치한다고 생각할 수 있지만, 그것은 불가능하다. 그것은 현실에 대한 당신의 해석일 뿐이며, 다른 사람의 것과 항상 다를 것이다. World Cup에서 두 나라가 서로 경기를 할 때, 각 나라의 팬들은 상대 팀이 저지르는 모든 반칙을 놓친 것에 대해 심판들을 비난한다. 어김없이, 각 팬층은 심판이 자기 팀에 불리하게 편파적이라고 믿는다.

26. Edward O. Wilson에 관한 다음 글의 내용과 일치하지 않는 것은?

Edward O. Wilson was born in Birmingham, Alabama, in 1929. In his early childhood, he became interested in nature and spent much time in the outdoors. At age seven, he was partially blinded in a fishing accident; his reduced sight led Wilson to the study of ants. He could not observe larger animals from a distance. Instead, he concentrated on smaller creatures he could study up close. After studying evolutionary biology at the University of Alabama, Wilson transferred to Harvard University, where he became a professor in 1956. He never received a Nobel Prize — the prize didn't recognize research in the field of evolutionary biology. However, he was awarded the Crafoord Prize in 1990. Wilson, known to some as the "modern-day Darwin", died at the age of 92 in Massachusetts.

① 어린 시절에 자연에 관심을 갖게 되었다.
② 7세에 낚시 사고를 겪었다.
③ 1956년에 Harvard 대학 교수가 되었다.
④ 진화 생물학 분야에서 Nobel Prize를 수상했다.
⑤ Massachusetts에서 92세에 사망했다.

26. Edward O. Wilson은 1929년 Alabama주 Birmingham 에서 태어났다. 어린 시절에, 그는 자연에 관심을 갖게 되었고 야외에서 많은 시간을 보냈다. 7살 때, 그는 낚 시 사고로 부분적으로 실명했고; 그의 좁아진 시야는 Wilson을 개미 연구로 이끌었다. 그는 멀리서 더 큰 동 물을 관찰할 수 없었다. 대신, 그는 가까이에서 연구할 수 있는 더 작은 생물에 집중했다. Alabama 대학에서 진화 생물학을 공부한 후, Wilson은 Harvard 대학으로 옮겼고, 그곳에서 1956년에 교수가 되었다. 그는 Nobel Prize를 받지 못했다 — 그 상은 진화생물학 분야의 연구 를 인정하지 않았다. 그러나, 그는 1990년에 Crafoord Prize를 수상하였다. 몇몇에게 "현대의 Darwin"으로 알 려진 Wilson은 Massachusetts에서 92세에 사망했다.

29. 다음 글의 밑줄 친 부분 중, 어법상 틀린 것은? [3점]

Studies of experts provide insight into ① what it means to have deep and flexible understanding. Experts in a particular domain are people who have deep, richly interconnected ideas about the world. They are not just good thinkers or people who are ② exceptionally smart. Rather, experts ③ having knowledge in a specific domain — such as chess, chemistry, or tennis — and are not generalists. However, experts do not just know "a bunch of facts." In fact, having expertise in a topic means ④ that knowledge is organized into coherent frameworks, and the expert understands the inter-relationship between facts and can distinguish which ideas are most central. This kind of deep but organized understanding allows for greater flexibility in learning and ⑤ facilitates application across multiple contexts.

* coherent: 일관성 있는

29. 전문가에 대한 연구는 깊고 유연한 이해를 가지는 것이 무엇을 의미하는지에 대한 통찰을 제공한다. 특정 분야의 전문가는 세상에 대해 깊고 풍부하게 상호 연결된 생각을 가진 사람들이다. 그들은 단순히 생각을 잘하는 사람이거나 유난히 똑똑한 사람이 아니다. 오히려, 전문가는 특정 분야 — 체스, 화학, 또는 테니스와 같은 — 에서 지식을 가지고 있고, 다방면의 지식을 가진 사람이 아니다. 그러나, 전문가는 "많은 사실"을 알기만 하는 것은 아니다. 사실, 한 주제에 대한 전문성이 있다는 것은 지식이 일관된 틀로 조직화되어 있고, 전문가가 사실 간의 상호 관계를 이해하고 어떤 아이디어가 가장 핵심적인지 구분할 수 있다는 것을 의미한다. 이러한 깊이 있으면서도 조직화된 이해는 학습에서의 더 큰 유연성을 가능하게 하고 다양한 맥락에 걸쳐 적용을 촉진한다.

30. 다음 글의 밑줄 친 부분 중, 문맥상 낱말의 쓰임이 적절하지 않은 것은?

It is natural for people to observe happenings and then seek explanations for why those happenings occurred. But sometimes the reasoning is ① wrong because of one or more misconceptions. One of these is the ecological fallac, where an argument claims that there is a causal relationship between two things merely because they occur ② together. For example, in the 1950s it was found that crime rates were the highest in neighborhoods where immigrants were most numerous. Some people used this "co-occurrence" to argue that immigrants were a ③ cause of crime. But a careful analysis of this situation revealed that immigrants were forced to live in neighborhoods where crime rates were already ④ low; they could not afford more expensive housing in safer neighborhoods. Immigrants themselves committed very few of the crimes. Unless you analyze the claim carefully, you would ⑤ misinterpret the relationship and thereby construct a faulty belief.

* immigrant: 이민자

30. 사람들이 사건들을 관찰하고 나서 왜 그런 사건들이 일어났는지에 대한 설명을 찾는 것은 당연하다. 그러나 때로는 하나 또는 그 이상의 오해로 인해 추론이 잘못된다. 그 중 하나는 생태학적 오류로, 여기서 논지는 두 가지가 함께 발생한다는 이유만으로 두 가지 사이에 인과 관계가 있다는 것이다. 예를 들어, 1950년대에 범죄율이 이민자가 가장 많은 지역에서 가장 높다는 것이 밝혀졌다. 일부 사람들은 이민자들이 범죄의 원인이라고 주장하기 위해서 이러한 "동시 발생"을 이용했다. 그러나 이 상황에 대한 면밀한 분석은 이민자들이 이미 범죄율이 높은 지역에 거주할 수밖에 없었다는 것을 밝혀냈다; 그들은 보다 안전한 지역의 더 비싼 주택을 살 여력이 없었다. 이민자 자신들은 범죄를 거의 저지르지 않았다. 그 주장을 주의 깊게 분석하지 않으면, 당신은 그 관계를 잘못 해석하여 잘못된 믿음을 형성할 수 있다.

31. 다음 빈칸에 들어갈 말로 가장 적절한 것을 고르시오.

In everyday life, we use _____ to predict where we should pay attention. Different environments create different expectations. This was profoundly illustrated by the scientist Jared Diamond in his book Guns, Germs, and Steel. He describes an adventure wandering through the New Guinea jungle with native New Guineans. He relates that these natives tend to perform poorly at tasks Westerners have been trained to do since childhood. But they are hardly stupid. They can detect the most subtle changes in the jungle, good for following the tracks of a predator or for finding the way back home. They know which insects to leave alone, know where food exists, can build and tear down shelters with ease. Diamond, who had never spent time in such places, has no ability to pay attention to these things. Were he to be tested on such tasks, he also would perform poorly. [3점]

* profoundly: 심오하게 ** subtle: 미묘한

① close cooperation ② previous experience ③ survival instinct
④ modern technology ⑤ parental advice

31. 일상생활에서, 우리는 어디에 집중해야 할지를 예측하기 위해 이전 경험을 사용한다. 다른 환경은 다른 기대를 만든다. 이것은 과학자 Jared Diamond에 의해 그의 저서인 Guns, Germs, and Steel에서 깊이 있게 설명되었다. 그는 New Guinea 정글을 New Guinea 원주민들과 함께 돌아다닌 모험을 묘사한다. 그는 서구인들이 어린 시절부터 훈련받아 온 과업을 이 원주민들이 잘 수행하지 못하는 경향이 있다고 말한다. 하지만 그들이 멍청한 것은 아니다. 그들은 정글에서 가장 미묘한 변화를 감지할 수 있는데, 이는 포식자의 흔적을 추적하거나 집으로 돌아오는 길을 찾는 데 유용하다. 그들은 어느 곤충을 내버려 두어야 할지 알며, 어디에 음식이 있는지 알고, 피난처를 쉽게 만들고 철거할 수 있다. 그러한 장소에서 시간을 보내본 적이 없는 Diamond는 이러한 것들에 주의를 기울일 수 있는 능력이 없다. 그가 그런 과업들에 대해 시험을 본다면, 그 역시 잘하지 못할 것이다.

32. 다음 빈칸에 들어갈 말로 가장 적절한 것을 고르시오.

Most entrepreneurs put in tremendous amounts of time and effort in creating and launching new products and services and then make the mistake of overpricing them. They have created something they care deeply about, it's theirs, and this powerful sense of ownership distorts their perception of value which causes them to overprice their products. While many of them are quick to realize that their initial prices are too high, not all these people are happy or willing to drop their prices to make their products more attractive. And this can be a very costly mistake that may lead to the failure of their new business. When you launch a new product or service, your priority should be to get sufficient market adoption as soon as possible and you should be ready to _____ to achieve this aim. Once you have strong sales volumes, you can increase your prices to maximize your profits.

* entrepreneur: 기업가 ** tremendous: 엄청난

① sacrifice your initial prices and profits
② upgrade your products and service
③ maintain the overpricing strategy
④ switch to a brand-new business
⑤ seek out consumer reviews

32. 대부분의 기업가들은 새로운 제품과 서비스를 만들고 출시하는 데 엄청난 시간과 노력을 들이며, 그런 다음 그것들의 가격을 너무 비싸게 책정하는 실수를 저지른다. 그들은 자신이 매우 소중히 여기는 무언가를 만들었고, 그것은 그들의 것이며, 이 강한 소유감은 가치에 대한 그들의 인식을 왜곡시켜 그들의 제품 가격을 너무 높게 책정하게 만든다. 그들 중에 많은 이들은 그들의 초기 가격이 너무 높다는 것을 빠르게 깨닫기는 하지만, 이 모든 사람들이 그들의 제품을 더 매력적으로 만들기 위해 가격을 낮추는 것을 좋아하거나 내켜하지는 않는다. 그리고 이것은 그들의 새로운 사업의 실패를 초래할 수 있는 손해가 매우 큰 실수가 될 수 있다. 새로운 제품이나 서비스를 출시할 때, 당신의 우선순위는 가능한 빨리 충분한 시장 점유를 확보하는 것이어야 하며, 당신이 이 목표를 달성하기 위해서는 당신의 초기 가격과 수익을 희생할 준비가 되어 있어야 한다. 일단 당신이 높은 판매량을 확보하게 되면, 당신은 수익을 극대화하기 위해 가격을 인상할 수 있다.

33. 다음 빈칸에 들어갈 말로 가장 적절한 것을 고르시오.

In most respects, humans are one of a relatively small number of species that evolved a very different strategy of _____. Like apes and elephants, we mature at a leisurely pace, grow large bodies, and have few babies but devote much time and energy to raising them well. This unusual strategy succeeds because while apes and elephants produce fewer babies than mice, a larger percentage of their offspring survive to then reproduce. A house mouse can become a mother when she is just five weeks old, has four to ten pups per litter, and can have a new litter every two months over the course of her approximately twelve-month life. However, the vast majority of her pups die young. In contrast, a chimp or elephant mother does not reproduce until she is at least twelve years old, and she gives birth to only one infant every five or six years over the next thirty or so years. About half of these offspring make it to becoming parents. [3점]

* ape: 유인원 ** offspring: 자손 *** litter: 한 배에서 난 새끼

① making use of fewer resources for reproduction
② investing more energy to reproduce more slowly
③ hiding their intentions to get what they really want
④ passing down shared social values to their offspring
⑤ living separately from their family units at an early age

33. 대부분의 측면에서, 인간은 더 많은 에너지를 투자하여 더 천천히 번식하는 매우 다른 전략을 진화시킨 비교적 소수의 종들 중 하나이다. 유인원과 코끼리와 마찬가지로, 우리는 천천히 성숙하고, 몸집을 크게 키우며, 새끼들을 적게 낳지만 그들을 잘 키우는 데 많은 시간과 에너지를 투자한다. 유인원과 코끼리는 생쥐보다 더 적은 수의 새끼를 낳지만, 그들의 새끼 중 더 높은 비율이 살아남아서 번식하기 때문에 이 특이한 전략은 성공한다. 생쥐는 생후 5주 만에 어미가 될 수 있으며, 한 배에서 4마리에서 10마리의 새끼를 낳고, 약 12개월의 생애 동안 2개월마다 새로운 새끼들을 낳을 수 있다. 그러나, 그의 새끼 대부분은 어릴 때 죽는다. 반면, 침팬지나 코끼리 어미는 최소 12살이 될 때까지 번식을 하지 않으며, 이후 30년 정도에 걸쳐 5년 또는 6년마다 단 한 마리의 새끼만 낳는다. 이러한 새끼 중 절반 정도가 부모가 되는 데 성공한다.

34. 다음 빈칸에 들어갈 말로 가장 적절한 것을 고르시오.

When scientists make an important new discovery or experimentally prove some hypothesis, they do not, in general, keep that information to themselves so that they alone can consider its meaning and derive additional theories from it. Instead, they publish their results and make their data available for inspection. This makes it possible for other scientists to reconsider their data and possibly refute their conclusions. More important, though, it makes it possible for other scientists to use that data to construct new hypotheses and perform new experiments. The assumption is that society as a whole will end up knowing more if information is spread as widely as possible, rather than being limited to a few people. In a strict sense, every scientist _____.

* derive: 도출하다 ** refute: 반박하다

① pursues only new discoveries
② sticks to their own research ideas
③ is restricted from using certain data
④ ignores the data against their theories
⑤ depends on the work of other scientists

34. 과학자들은 중요한 새로운 발견을 하거나 실험적으로 어떤 가설을 증명할 때, 일반적으로, 그들은 그것의 의미를 혼자서 고려하고 그것으로부터 추가적인 이론을 도출할 수 있도록 그 정보를 자기만 가지고 있지 않는다. 대신에, 그들은 자신의 결과를 발표하고 그들의 데이터가 점검 가능하도록 한다. 이것은 다른 과학자들이 그들의 데이터를 재고하게 하고 어쩌면 그들의 결론을 반박하는 것을 가능하게 한다. 하지만, 더 중요한 것은 이것이 다른 과학자들이 새로운 가설들을 세우고 새로운 실험들을 수행하기 위하여 그 데이터를 사용하는 것을 가능하도록 한다는 것이다. 가정은 만약 정보가 소수의 사람들에게 제한되기보다 가능한 한 널리 확산되면 결국 사회 전체가 더 많은 것을 알게 될 것이라는 것이다. 엄밀한 의미에서, 모든 과학자는 다른 과학자들의 연구에 의존한다.

35. 다음 글에서 전체 흐름과 관계 없는 문장은?

In the 1930s, the British psychologist Sir Frederic Bartlett asked people to listen to folktales from other countries and then recall these stories at a later date. As you might guess, unfamiliar stories were not remembered as well as familiar stories. ① Surprisingly, however, errors in memory were not random. ② Rather, subjects often rewrote similar parts of the stories in their own minds — particularly the parts that made the least sense to them. ③ To attract a wide audience, stories should focus on topics that interest many people. ④ Bartlett concluded that when facing problems, humans draw upon mental schemata, or shelves of stored knowledge in our brains, to fill in any minor gaps in our memories. ⑤ Therefore, remembering is an imaginative process that involves building upon past experiences.

* folktale: 민간 설화

35. 1930년대에, 영국의 심리학자 Frederic Bartlett 경은 사람들에게 다른 나라의 민간 설화를 듣고 난 다음 나중에 이 이야기들을 기억해 내도록 요청했다. 당신이 아마 추측할 수 있듯이, 낯선 이야기는 익숙한 이야기만큼 잘 기억되지 않았다. 그러나 놀랍게도 기억의 오류들은 무작위적인 것이 아니었다. 오히려 피험자들은 자신의 마음 속에서 이야기의 비슷한 부분—특히 그들에게 가장 이해가 되지 않는 부분을 종종 다시 썼다. Bartlett은 문제에 직면할 때, 인간은 우리 기억의 사소한 틈을 메우기 위해 정신적 스키마타, 즉 뇌에 저장된 지식의 선반을 활용한다는 결론을 내렸다. 따라서, 기억하는 것은 과거의 경험을 기반으로 하는 것을 포함하는 상상의 과정이다.

36. 주어진 글 다음에 이어질 글의 순서로 가장 적절한 것을 고르시오.

History, people often say, repeats itself. And looking at the historical records of the ancient civilizations, some things do seem to happen again and again.

(A) If so, archaeology would be pretty boring; one thing would happen again and again. But that's not what archaeologists see. Some civilizations end suddenly, like the Aztec and Inca, conquered by invaders in the 1520s AD.

(B) Civilizations expand, get overextended, and then collapse as in the cases of Rome, which went under in 476 AD, and the British Empire, which fell apart more than a thousand years later in the post-World War II era. But is this always the case?

(C) Those empires never had the chance to collapse as a result of overexpansion. So in the case of civilizations, "history repeats itself" seems to be an oversimplification.

[3점] * archaeology: 고고학 ** invader: 침입자 *** empire: 제국

① (A) – (C) – (B) ② (B) – (A) – (C) ③ (B) – (C) – (A)
④ (C) – (A) – (B) ⑤ (C) – (B) – (A)

36. 역사는, 사람들이 종종 말하길, 그 자체를 반복한다. 그리고 고대 문명의 역사적 기록들을 보면, 몇 가지 일들이 정말로 반복해서 일어나는 것처럼 보인다. 문명은 서기 476년에 멸망한 로마의 경우와, 천 년 이상 지난 후 제2차 세계 대전 이후에 해체된 대영제국의 사례에서처럼 확장하고, 과도하게 확장되다가, 결국 붕괴한다. 하지만 이것이 항상 그런가? 만약 그렇다면, 고고학은 꽤 지루할 것이다; 한 가지 일이 반복해서 일어날 테니 말이다. 하지만 그것은 고고학자들이 보는 것이 아니다. 어떤 문명들은, 서기 1520년대에 침략자들에 의해 정복된 Aztec과 Inca처럼 갑작스럽게 끝난다. 그러한 제국들은 과도한 확장의 결과로 붕괴할 기회조차 없었다. 그래서 문명의 경우에, "역사는 그 자체를 반복한다"라는 말은 지나친 단순화로 보인다.

37. 주어진 글 다음에 이어질 글의 순서로 가장 적절한 것을 고르시오.

Stanford psychology professor Dr. Carol Dweck is the internationally recognized pioneer of the concept of "growth mindset" as a way to continually grow, learn, and persevere in our efforts.

(A) These kids end up taking on tougher things, and feel better about themselves. "Emphasizing effort gives a child a variable that they can control," Dweck has explained.

(B) In contrast, Dweck found, kids who are praised not for their smarts but for their effort develop what Dweck calls a "growth mindset." They learn that their effort is what led to their success, and if they continue to try, over time they'll improve and achieve more things.

(C) Dweck found that kids who are told they're "smart" actually underperform in future tasks, by choosing easier tasks to avoid evidence that they are not smart, which Dweck calls having a "fixed mindset."

* persevere: 인내하다 ** variable: 변수

① (A) – (C) – (B) ② (B) – (A) – (C) ③ (B) – (C) – (A)
④ (C) – (A) – (B) ⑤ (C) – (B) – (A)

37. Stanford 심리학 교수인 Carol Dweck 박사는 우리의 노력에서 지속적으로 성장하고, 배우며, 인내할 수 있는 방법인 "성장 사고방식" 개념으로 국제적으로 인정받는 선구자이다. Dweck은 "똑똑하다"라는 말을 듣는 아이들은 그들이 똑똑하지 않다는 증거를 피하기 위해 더 쉬운 과제를 선택함으로써 실제로 미래 과제에서 기대에 못 미치는 성과를 낸다는 것을 발견했는데, Dweck은 이를 "고정 사고방식"을 가진 것으로 부른다. 반대로, Dweck은 똑똑함이 아닌 노력에 대해 칭찬받는 아이들은 Dweck이 "성장 사고방식"이라 부르는 것을 발달시킨다는 것을 발견했다. 그들은 그들의 노력이 성공으로 이르게 한 것임을 배우고, 그들이 계속해서 노력한다면, 시간이 지나면서 발전하고 더 많은 것을 성취하게 될 것이다. 이 아이들은 결국 더 힘든 일을 받아들이고, 스스로에 대해 더 좋은 느낌을 갖게 된다. "노력을 강조하는 것은 아이에게 그들이 통제할 수 있는 변수를 제공한다."라고 Dweck은 설명했다.

38. 글의 흐름으로 보아, 주어진 문장이 들어가기에 가장 적절한 곳을 고르시오.

Partly this was the obvious convenience of being able to exit more quickly.

To monitor our surroundings is to focus on what's outside of ourselves: what we see, hear, smell, feel, and perhaps even taste. But sometimes what really marks a place is something less specific — a feeling a within us. (①) An interesting example emerged from a study of subway passenger behavior. (②) Researchers trying to understand why people sit where they sit or stand where they stand in subway and metro trains examined the factors that shape the way riders used and navigated that space in different situations. (③) One of their findings involved the reasons many riders like to plant themselves close to the train's doors. (④) But it was shaped partly by a more abstract sensation — the desire to avoid the sometimes uncomfortable feeling of accidentally making eye contact with seated passengers. (⑤) We can't see feelings — but they're very real, and they influence our experience of the world.

38. 우리 주변을 살피는 것은 우리 자신 바깥에 있는 것에 집중하는 것이다: 우리가 보고, 듣고, 냄새 맡고, 느끼고, 어쩌면 맛보기도 하는 것. 그러나 때로는 어떤 장소를 진정으로 특징짓는 것은 덜 구체적인 것 — 우리 안에 있는 감정이다. 흥미로운 예가 지하철 승객 행동에 관한 연구에서 나왔다. 지하철이나 전철에서 왜 사람들이 그들이 앉는 곳에 앉거나 그들이 서는 곳에 서는지를 이해하려고 노력하는 연구자들은 다양한 상황에서 승객들이 그 공간을 사용하고 탐색하는 방식을 형성하는 요인들을 조사했다. 연구 결과 중 하나는 많은 승객들이 기차의 문 근처에 자리 잡기를 좋아하는 이유들과 관련이 있었다. 부분적으로 이것은 더 빨리 내릴 수 있다는 명확한 편리함 때문이었다. 그러나 이는 부분적으로 더 추상적인 느낌—앉아 있는 승객들과 우연히 눈이 마주치는 때때로 불편한 느낌을 피하려는 욕구에 의해 형성되었다. 우리는 감정들을 볼 수 없다 — 그러나 그것들은 매우 실재하고, 그것들은 세상에 대한 우리의 경험에 영향을 미친다.

39. 글의 흐름으로 보아, 주어진 문장이 들어가기에 가장 적절한 곳을 고르시오.

> But if we sink just our face in a bowl of water, while the whole of the rest of our body is in the dry air, the diving reflex is triggered.

We have a 'diving reflex', like other marine mammals. (①) This means that special nerve endings on our faces, around the mouth and nose, trigger this reflex only when the facial region goes under water. (②) If we are in the water, with our head out in the air, there is no diving reflex. (③) It automatically closes down the airway, reducing the risk of swallowing water, and it narrows the small air-passages in the lungs. (④) At the same time the heart rate is slowed down to half speed and blood is shunted to the vital organs, protecting them from the effects of the brief stop in breathing. (⑤) By contrast, if a chimpanzee or a gorilla found itself in water with its face below the surface, it would panic, its heart would race and it would quickly drown. [3점] * reflex: 반사 ** trigger: 유발하다 *** shunt: 방향을 돌리다

39. 우리는 다른 해양 포유류처럼 '잠수 반사'를 가지고 있다. 이것은 입과 코 주변의 얼굴에 있는 특수 신경 말단이 얼굴 부위가 물 아래에 들어갈 때만 이 반사를 유발한다는 것을 의미한다. 만약 우리가, 머리는 공기 중에 있는 상태로, 물속에 있으면 잠수 반사는 없다. 하지만 만약 우리가 그릇의 물속에 얼굴만 가라앉히고, 나머지 몸 전체는 물기가 없는 공기 중에 있으면, 잠수 반사가 유발된다. 이것은 기도를 자동으로 닫아, 물을 삼킬 위험을 줄이고, 폐 속의 작은 공기 통로를 좁힌다. 동시에 심박수가 절반 속도로 느려지고 혈액이 중요한 장기들로 보내져, 짧은 호흡 정지로 인한 영향으로부터 그것들을 보호한다. 반면, 침팬지나 고릴라가 표면 아래에 얼굴이 있는 상태로 물속에 있는 자신을 발견하면, 그것은 당황하여, 그것의 심장이 빨리 뛰고 금방 익사할 것이다.

40. 다음 글의 내용을 한 문장으로 요약하고자 한다. 빈칸 (A), (B)에 들어갈 말로 가장 적절한 것은?

There is a natural assumption of truth, or a truth bias when humans communicate with one another. In other words, when we're listening to others or reading their words, our automatic assumption is that the other person is telling the truth. This usually works out fine. If you ask someone where the restroom is located or if it's raining outside, you can safely assume that most people will not lie in their responses. Imagine how difficult it would be to converse with someone if you assumed that everything they were telling you was false! Indeed, questioning the truth of a statement and then choosing not to believe it requires additional mental steps. For the most part, humans are "cognitive misers," which means we typically don't expend more mental effort than seems necessary in a given situation. It makes sense then, that when we see something online, even if it is fake, our default is to believe it, at least at first. * expend: 들이다 ** default: 기본값

> We humans are unlikely to (A)_____ the truth of information we receive, due to our tendency to (B)_____ mental effort.

	(A)		(B)		(A)		(B)
①	doubt	·····	save	②	trust	·····	maintain
③	judge	·····	add	④	doubt	·····	increase
⑤	trust	·····	reduce				

40. 인간이 서로 소통할 때 진실에 대한 자연스러운 가정, 즉 진실 편향이 있다. 다시 말해, 우리가 다른 사람의 말을 듣거나 그들의 글을 읽을 때, 우리의 자동적인 가정은 상대방이 진실을 말하고 있다는 것이다. 이는 보통 잘 작동한다. 만약 당신이 누군가에게 화장실이 어디 있는지나 밖에 비가 오고 있는지를 물어 본다면, 당신은 대부분의 사람들이 그들의 응답에서 거짓말을 하지 않을 것이라고 확신하며 가정할 수 있다. 만약 당신이 그들이 당신에게 말하는 모든 것이 거짓이라고 가정한다면 누군가와 대화하는 것이 얼마나 어려울지 상상해 보라! 정말로, 어떤 진술의 진실성에 의문을 제기하고 그것을 믿지 않는 것을 선택하는 것은 추가적인 정신적인 단계를 요구한다. 대부분의 경우, 인간은 "인지적 구두쇠"이고, 이는 우리가 주어진 상황에서 필요한 것처럼 보이는 것보다 더 많은 정신적인 노력을 전형적으로 기울이지 않는다는 것을 의미한다. 그렇다면 우리가 온라인에서 무언가를 볼 때, 비록 그것이 가짜라고 해도, 우리의 기본값은, 적어도 처음에는, 그것을 믿는 것임이 일리가 있다.

⇓

우리 인간은 우리가 받는 정보의 진실성을 의심하지 않으려 하는데, 이는 정신적 노력을 아끼려는 우리의 경향 때문이다.

[41~42] 다음 글을 읽고, 물음에 답하시오.

Paying with plastic fundamentally changes the way we spend money, altering the calculus of our financial decisions. When you buy something with cash, the purchase involves an actual (a) loss — your wallet is literally lighter. Credit cards, however, make the purchase abstract, so that you don't really feel the downside of spending money. Brain-imaging experiments suggest that paying with credit cards actually (b) reduces activity in the insula, a brain region associated with negative feelings. As George Loewenstein, a neuroeconomist at Carnegie Mellon, says, "The nature of credit cards ensures that your brain is anesthetized against the pain of payment." Spending money doesn't feel (c) bad, so you spend more money.

Consider this experiment: Drazen Prelec and Duncan Simester, two business professors at MIT, organized a real-life, sealed-bid auction for tickets to a Boston Celtics game. Half the participants in the auction were informed that they had to pay with cash; the other half were told they had to pay with credit cards. Prelec and Simester then averaged the bids for the two different groups. It turns out that the average credit card bid was as (d) high as the average cash bid. When people used their credit cards, their bids were much more (e) careful. They no longer felt the need to limit their expenses.

* calculus: 계산법 ** anesthetize: 마비시키다 *** bid: 입찰

41. 윗글의 제목으로 가장 적절한 것은?

① Once Set, Spending Habits Seldom Change
② Why Do We Spend More with Credit Cards?
③ Credit Cards: A Safer Way to Pay than Cash
④ Paying with Plastic: The Secret to Saving Money
⑤ Using Cash Leads to Taking More Financial Risks

42. 밑줄 친 (a) ~ (e) 중에서 문맥상 낱말의 쓰임이 적절하지 않은 것은? [3점]

① (a) ② (b) ③ (c) ④ (d) ⑤ (e)

41-42. 신용카드로 지불하는 것은 우리가 돈을 소비하는 방식을 근본적으로 바꾸며, 우리의 재정적 결정에 대한 계산법을 변화시킨다. 당신이 무언가를 현금으로 구매할 때, 그 구매는 실제 손실을 수반한다—당신의 지갑이 말 그대로 더 가벼워진다. 하지만, 신용카드는 구매를 추상화시켜, 당신은 돈을 소비하는 것의 부정적인 면을 실제로 느끼지 못한다. 뇌 영상 실험은 신용카드로 지불하는 것이 부정적인 감정과 관련된 뇌 영역인 뇌섬엽에서의 활동을 실제로 감소시킨다는 것을 보여준다. Carnegie Mellon의 신경경제학자 George Loewenstein이 말하듯이, "신용카드의 본질은 당신의 뇌가 지불의 고통에 대해 마비되는 것을 확실하게 한다." 돈을 쓰는 것이 나쁘게 느껴지지 않아서, 당신은 더 많은 돈을 쓴다. 이 실험을 생각해 보자: MIT의 두 경영학 교수인 Drazen Prelec과 Duncan Simester는 Boston Celtics 경기 티켓을 위한 실재의 봉인 입찰 경매를 준비했다. 경매에 참여한 사람들 중 절반은 현금으로 지불해야 한다는 말을 들었고; 나머지 절반은 신용카드로 지불해야 한다는 말을 들었다. 그러고 나서 Prelec과 Simester는 다른 두 집단의 입찰가의 평균을 냈다. 평균 신용카드 입찰 금액은 평균 현금 입찰 금액의 두 배만큼 높은 것으로 나타났다. 사람들이 신용카드를 사용할 때, 그들의 입찰은 훨씬 더 무모했다. 그들은 더 이상 지출을 억제해야 할 필요성을 느끼지 못했다.

[43~45] 다음 글을 읽고, 물음에 답하시오.

(A) The sun shone in the cloudless sky as Becky, a retired teacher, walked to the fruit market. Across town, Dana was riding a bus towards the museum for a job interview. Just before reaching her stop, Dana noticed the sky had suddenly darkened. Her heart sank — she had no umbrella. As (a) she stepped off the bus next to the market, where Becky had just finished shopping, raindrops began to fall.

(B) Dana thanked her, took the umbrella, and opened it. She saw a small card tied to the handle. It read: "Cover each other." She was touched by the message. She hurried to the museum, arriving dry and comfortable, and performed well in her interview. The Museum CEO was impressed by Dana and offered (b) her the Event Manager position, her dream job. Throughout the years ahead, she often thought back to Becky's kind gesture.

(C) Inspired by the memory, Dana created a museum event called "Cover Each Other" with paintings of people supporting others. She donated half of the money from ticket sales to families who lost their homes to natural disasters. Dana kept Becky's message framed in (c) her office as a reminder that one kind gesture could change someone's life. The kindness of one stranger had shaped her path, and she made sure it continued to shape the world.

(D) Dana felt panic. She didn't want to show up to her interview soaked. She looked around but couldn't find any stores nearby to buy an umbrella, and she didn't have time to search around. Just then, Becky approached (d) her, holding an open umbrella in one hand and a closed one in the other. "Take this," (e) she said with a smile. Dana's eyes widened. "Are you sure?" Becky nodded. "I always carry an extra on rainy days."

* soaked: 흠뻑 젖은

43. 주어진 글 (A)에 이어질 내용을 순서에 맞게 배열한 것으로 가장 적절한 것은?

① (B) – (D) – (C) ② (C) – (B) – (D) ③ (C) – (D) – (B)
④ (D) – (B) – (C) ⑤ (D) – (C) – (B)

44. 밑줄 친 (a) ~ (e) 중에서 가리키는 대상이 나머지 넷과 다른 것은?

① (a) ② (b) ③ (c) ④ (d) ⑤ (e)

45. 윗글에 관한 내용으로 적절하지 않은 것은?

① Becky는 과일 시장으로 걸어갔다.
② 작은 카드는 Dana가 받은 우산 손잡이에 매여 있었다.
③ Dana는 Becky의 친절한 행동을 종종 떠올렸다.
④ Dana는 티켓 판매금 전액을 기부했다.
⑤ Dana는 우산을 구매할 가게를 찾을 수 없었다.

43-45. 퇴직한 교사인 Becky가 과일 시장으로 걸어갈 때, 태양은 구름 한 점 없는 하늘에서 빛났다. 도시를 가로질러, Dana는 취업 면접을 위해 버스를 타고 미술관으로 가고 있었다. 그녀가 내릴 정류장에 다다르기 직전에, Dana는 하늘이 갑자기 어두워진 것을 알아챘다. 그녀는 가슴이 철렁했다—그녀는 우산이 없었다. Becky가 장보기를 막 끝낸 시장 옆에서 그녀가 버스에서 내렸을 때, 빗방울이 떨어지기 시작했다. Dana는 당황했다. 그녀는 흠뻑 젖어서 면접에 나타나고 싶지 않았다. 그녀는 주위를 둘러 보았지만 우산을 구매할 만한 어떤 가게도 근처에서 찾을 수 없었고, 주변을 찾아볼 시간도 없었다. 바로 그때, Becky가 한 손에는 펼친 우산을 다른 손에는 접힌 것을 들고서, 그녀에게 다가왔다. "이거 받아요," 그녀가 미소를 지으며 말했다. Dana의 눈이 커졌다. "정말이세요?" Becky는 고개를 끄덕였다. "저는 비 오는 날에 항상 여분 하나를 가지고 다녀요." Dana는 그녀에게 고마워했고, 우산을 받아, 그것을 펼쳤다. 그녀는 손잡이에 묶인 작은 카드를 보았다. 그것에는 "서로를 감싸주세요."라고 적혀 있었다. 그녀는 그 메시지에 감동받았다. 그녀는 미술관에 서둘러 갔고, 마른 채로 편안하게 도착해서, 인터뷰에서 잘 해냈다. 미술관 CEO는 Dana에 의해 감명받았고, 그녀에게 그녀의 꿈의 직업인, 이벤트 매니저직을 제시했다. 향후 몇 년 동안, 그녀는 종종 Becky의 친절한 행동을 떠올렸다. 그 기억에 영감을 받아서, Dana는 다른 사람을 돕는 사람들의 그림들로 "서로를 감싸주세요"라는 미술관 행사를 만들었다. 그녀는 티켓 판매로 얻은 돈의 절반을 자연재해로 그들의 집을 잃은 가족들에게 기부했다. Dana는 하나의 친절한 행동이 누군가의 삶을 바꿀 수 있음을 상기시키는 것으로서 Becky의 메시지를 그녀의 사무실에 액자로 넣어두었다. 낯선 한 사람의 친절이 그녀의 길을 만들었고, 그녀는 그것이 계속해서 세상을 만들어 가도록 했다.