

2026 수능특강
영어독해연습
황태준

**2025학년도 중앙고등학교
2학년 시험 대비**

목 차

Lesson 1 7

 1 7

 Translation 7

 Vocabulary 7

 Summary 8

 2 9

 Translation 9

 Summary 9

 3 10

 Translation 10

 Vocabulary 10

 Summary 10

Lesson 1

Passage 1, 2, 3, 4, 5, 12

1

Original

How are category judgements made when they *don't* rely on (typicality)? As an approach to this question, let's think through an example. Consider a lemon. Paint the lemon with red and white stripes. Is it still a lemon? Most people say it is. Now, inject the lemon with sugar water, so it has a sweet taste. Then, run over the lemon with a truck, so that it's flat as a pancake. What have we got at this point? Do we have a striped, artificially sweet, flattened lemon? Or do we have a non-lemon? Most people still accept this poor, abused fruit as a lemon, but consider what this judgment involves. We've taken steps to make this object more and more distant from the prototype and also very different from any specific lemon you've ever encountered. But this seems not to shake your faith that the object remains a lemon. To be sure, we have a not-easily-recognized lemon, an exceptional lemon, but it's still a lemon. Apparently, something can be a lemon with virtually no resemblance to other lemons.

Translation

범주의 판단은 (전형성)에 의존하지 않을 때 어떻게 이루어지는가? 이 질문에 대한 접근으로 한 가지 예를 통해 생각해 보자. 레몬을 생각해 보라. 레몬을 빨강고 하얀 줄무늬를 칠한다. 이것은 아직 레몬인가? 대부분의 사람이 그렇다고 한다. 이제, 레몬에 설탕물을 주입해 단맛을 가지도록 만든다. 그 다음, 레몬을 트럭으로 깔아 뭉개고 지나가 팬케이크처럼 납작해지게 만든다. 이 시점에서 우리는 무엇을 가졌는가? 줄무늬가 칠해진, 인공적인 단맛을 가진, 납작해진 레몬인가? 아니면 우리는 “비 레몬”을 가지고 있는가? 대부분의 사람들은 이 가엽고 망가진 과일을 여전히 레몬이라고 받아들이지만, 이러한 판단이 무엇을 포함하는지 생각해 보라. 우리는 이 물체를 원형으로부터 점점 멀어지게 하고, 또 여러분이 생전 접해본 어떠한 특정한 레몬과도 매우 다르게 만드는 절차를 행했다. 하지만 이는 그 물체가 레몬으로 남는다는 여러분의 믿음을 흔들지는 못하는 것 같다. 분명히, 우리는 쉽게 알아볼 수 없는 레몬, 예외적인 레몬을 가지고 있지만, 그것은 여전히 레몬이다. 보아하니, 어떤 것이 다른 레몬과 전혀 닮지 않았어도 레몬일 수 있는 것이다.

Vocabulary

- apparently: 보아하니, 외관상으로는, 결국
- virtually: 거의, 사실상

Summary

레몬을 아무리 조져서 레몬의 전형적인 특성을 말살시켜 놓아도 우리는 그것을 레몬이라고 인식한다. 즉, 범주 판단은 전형성에 의존하지 않는다.

2

Original

There's a reason so many of the studies that found that (incentives undermine motivation) were conducted with children. Children are busy figuring out their likes and dislikes. When I ask my eight-year-old if he likes a subject at school, he needs to think about it; he doesn't intuitively know the answer the way you might. Children are relatively new to a world that's largely controlled by adults, so many of the activities that occupy their days need explanation. They might ask themselves, "Am I drawing because I like to draw or because my teacher made me draw?" or "Does this food taste good to me or am I eating it because otherwise I won't get dessert?" Incentives give them the clues to start piecing together their likes and dislikes. And if you're a child, and an adult is willing to pay you to do something, that's a clue that you wouldn't otherwise enjoy doing it.

Translation

(유인책이 동기를 저하시킨다)는 것을 발견한 연구들의 다수가 아이들을 대상으로 수행된 데에는 이유가 있다. 아이들은 자신들의 호불호를 알아내느라 바쁘다. 내가 네 여덟 살 먹은 아이에게 학교에서 어떤 한 과목을 좋아하느냐고 묻는다면, 그는 한 번 생각해 봐야 한다; 그는 여러분이 알 수도 있는 것처럼 직관적으로 답을 알지 못한다. 아이들은 주로 어른들에 의해 돌아가는 세상에 비교적 낯설기 때문에, 그들의 하루를 차지하는 활동 중 많은 것은 설명을 필요로 한다. 그들은 자신에게 물을지도 모른다, "내가 좋아서 그림을 그리는건가, 선생님이 그리도록 시켜서 그리는건가?" 아니면 "이 음식들이 맛있어서 먹는건가, 아니면 이 걸 안 먹으면 후식을 못 받아서 먹는건가?" 유인책은 그들에게 자신의 호불호를 종합해 가리기 시작할 단서가 된다. 그리고 만약 여러분이 아이고 어른이 여러분에게 뭔가를 하는 대가를 주고 싶어 한다면, 그건 네가 대가를 받지 않으면 하고 싶지 않아할 것이라는 단서이다.

Summary

유인책은 아이들에게 이걸 하는 것이 내가 좋아서 하는 것인지, 대가를 받으려고 하는 것인지 생각하게 만들어 유인책을 받는 일은 내가 싫어하는 일이란 것을 깨닫게 만든다. 즉, 유인책은 오히려 동기를 저해할 수 있다.

Original

Because both parties typically suffer costs when a competition escalates to violence, contests between members of the same species are typically a blend of truth and exaggeration by each party intended to convince the other party to back down. Exaggeration would disappear if there were no cost to testing one's abilities against those of one's opponent. If we're competing over the last slice of cake and I think I might be stronger than you, I'll just punch you and find out. But there is a notable cost to this test, as you are likely to punch me back — a bummer under the best of circumstances, but particularly so if you're stronger than I am. It is this (guaranteed cost of competition) that allows deceptive individuals to exaggerate their strengths and play down their weaknesses without necessarily getting caught. This type of exaggeration can be seen throughout the animal kingdom, such as when moose or hyenas raise the hackles on their back to appear larger, or when crabs grow unnecessarily large claw shells that they do not fill with muscle.

Translation

경쟁이 폭력으로 고조될 때 보통 두 당사자 모두 비용을 치르기 때문에, 같은 종 간 경쟁은 보통 한 당사자가 상대를 물리나도록 설득하기 위한 진실과 과장의 혼합이다. 만약 자신의 능력을 상대방의 그것과 비교하는 데 비용이 없다면 과장은 사라진다. 우리가 마지막 남은 케이크 한 조각을 두고 경쟁하고 있었고 내가 여러분보다 세다고 생각된다면, 나는 그냥 여러분을 후려쳐볼 것이다. 하지만 이 테스트에는 현저한 비용이 존재하는데, 여러분이 나를 되받아 칠 가능성이 있기 때문이다 — 이는 최선의 상황에서도 낭패겠지만, 특히 여러분이 나보다 세다면 더욱이다. 속이는 개체가 반드시 들리지 않고도 그들의 강점을 과장하고 약점을 축소할 수 있도록 하는 것은 바로 이 (경쟁에 대한 확실한 비용)이다. 이런 종류의 과장은 동물의 왕국에서 자주 일어나는데, 수룩(水鹿)이나 하이에나가 몸집이 커보이기 위해 목털을 곤두세우거나, 게들이 안에는 근육도 없는 불필요하게 큰 집게발을 기르는 것이 그 예이다.

Vocabulary

- escalate: 격화되다, 확대되다 ex) global conflict escalation
- deceptive: 속이는, 기만적인
- play down: 경시하다, 축소하다

Summary

경쟁이 폭력으로 고조되면 특히 같은 종끼리는 서로 감수하는 비용이 필연적이다. 그러므로 과시를 통해 서로 간 피해를 줄이고 상대를 쫓게 만들어 꼬리를 내리고 도망가게 만든다.