

Week 3 제6강

Exercise 1 군사 무기 공급의 역효과

The inability of arms suppliers to control the uses to which their military hardware will be put is troubling.

Friends can become enemies, and supplying weapons can backfire — generating what the CIA calls blowback to describe what can happen when foreign activities such as covert shipments of arms are later used in retaliations against the supplier.

The United States learned this painful lesson the hard way.

The weapons it shipped to Iraq when Saddam Hussein was fighting Iran in the 1980s were later used against U.S. forces in the Persian Gulf War. This also happened when the Stinger missiles the United States supplied to Taliban forces resisting the Soviet Union's 1979 invasion in Afghanistan fell into the hands of terrorists later opposing the United States.

Likewise, in 1982, Great Britain found itself shipping military equipment to Argentina just eight days before Argentina's attack on the British-controlled Falkland Islands; and in 1998, U.S. military technology sold to China was exported to Pakistan, making possible its nuclear weapons test.

무기 공급국이 자신의 군사 장비가 투입될 용도를 통제하지 못하는 것은 우려스러운 일이다.

우방이 적이 될 수 있으며, 무기를 공급하는 일이 역효과를 낼 수 있어서, 비밀리에 무기를 수송하는 것과 같은 대외 활동이 나중에 그 공급국에 대한 보복으로 사용될 때 일어날 수 있는 일을 설명하기 위해 CIA가 '역타격'이라 부르는 것을 만들어 낼 수 있다. 미국은 이 뼈아픈 교훈을 어렵게 배웠다.

1980년대에 Saddam Hussein이 이란과 싸우고 있을 때 미국이 이라크에 수송한 무기는 훗날 페르시아만 전쟁에서 미군을 상대로 사용되었다.

이런 일은 또한 1979년 소련의 아프가니스탄 침공에 맞서 싸우는 탈레반 세력에게 미국이 공급한 스팅어 미사일이 나중에 미국에 반대하는 테러리스트들의 손에 들어갔을 때에도 일어났다.

마찬가지로, 알고 보니 1982년 영국은 아르헨티나가 영국령 포클랜드 제도를 공격하기 불과 8일 전에도 아르헨티나에 군사 장비를 수송하고 있었으며, 1998년에는 중국에 판매된 미국의 군사 기술이 파키스탄으로 수출되어, 그들의 핵무기 실험을 가능하게 만들었다.

Exercise 2 도매상의 역할

A wholesaler is an organisation or individual acting as the middle step between a producer and a retailer.

It is reasonable to ask what the point might be of having a wholesaler in the distribution channel.

Why would the manufacturer not simply pass the sporting goods straight on to the retailer?

However, a wholesaler can be important in helping other channel members.

First, they usually buy goods in bulk from the manufacturer and then store them.

When the retailer is ready to order some goods, the wholesaler transports the sporting goods to them.

A wholesaler can also stock a large range of goods from a variety of different manufacturers. As a result, instead of having to contact all of these producers, the retailer only has to talk to the one wholesaler to gain access to a range of different sporting goods.

Exercise 3 감정을 기반으로 한 현실 검증

Connecting ideas logically is the basis for reality testing, because a child around thirty to forty months old connects experiences inside herself with those outside and categorizes which are which (fantasy versus reality).

Her ongoing emotional interactions support this ability to form a category of reality because they continuously put a "me" in contact (through the interactions) with a "not me or you."

This ongoing contact with someone who is "not me" provides constant contact with an external reality outside oneself.

The emotional investment in relationships enables the child to recognize the difference between her fantasies and the actual behavior of others.

While "reality testing" might appear to be a purely cognitive capacity, it requires an ability to organize an emotional sense of self that is distinct from one's sense of others.

Such "reality testing" is a critical foundation for logical thinking.

Without it, facts are often used to support irrational beliefs.

도매상이란 생산자와 소매상 사이의 중간 단계 역할을 하는 조직 또는 개인이다.

유통 경로에서 도매상이 있는 것이 무슨 의미가 있을지 묻는 것은 타당한 일이다.

왜 제조업체가 단순히 스포츠 용품을 곧바로 소매상에게 전달하려 하지 않을까?

하지만 도매상은 (유통) 경로의 다른 구성원들을 돕는 데 중요할 수 있다.

우선, 그들은 보통 제조업체로부터 대량으로 상품을 구입하며, 그런 다음 그것을 보관한다.

소매상이 일정 수량의 상품을 주문할 준비가 되었을 때, 도매상은 스포츠 용품을 그들에게 운송한다.

또한 도매상은 다양한 서로 다른 제조업체에서 나온 광범위한 상품을 갖출 수 있다.

그 결과, 소매상은 이 생산업체 모두에게 연락할 필요 없이, 다양한 서로 다른 스포츠 용품을 입수하기 위해서 그 도매상 한 곳과 대화하기만 하면 된다.

논리적으로 생각을 연결하는 것은 현실 검증의 기초인데, 왜냐하면 약 30개월에서 40개월이 된 아이는 자신의 내부 경험과 외부 경험을 연결하고 어느 것이 어느 것인지(환상 대 현실) 분류하기 때문이다.

아이의 계속적인 감정적 상호 작용은 현실의 범주를 형성하는 이러한 능력을 뒷받침하는데, 왜냐하면 그것은 계속해서 (상호 작용을 통해) '나'를 '내가 아닌 존재 또는 너'와 접촉하도록 하기 때문이다.

이러한 '내가 아닌' 어떤 사람과의 지속적인 접촉은 자기 외부에 있는 외부 현실과의 지속적인 접촉을 제공한다. 관계에 대한 감정적 투입은 아이가 자신의 환상과 다른 사람들의 실제 행동의 차이를 인식할 수 있게 해 준다.

'현실 검증'은 순전히 인지적인 능력으로 보일 수도 있지만, 그것은 타인에 대한 인식과 다른 자아에 대한 감정적 인식을 체계화하는 능력을 필요로 한다.

그러한 '현실 검증'은 합리적 사고의 대단히 중요한 기반이다.

그것이 없으면, 많은 경우 사실이 비이성적인 믿음을 뒷받침하는 데 사용된다.

Exercise 4 동물의 모방

Procedures have recently been developed that separate imitation from other forms of social influence and social learning, and the results of initial studies indicate that species from chimpanzees to quail can imitate.

Such findings should not be surprising because social learning, whether by imitation or some other process, often provides greater benefits than genetically predisposed behavior or trial-and-error learning.

However, the processes involved that enable animals to match their behavior to that of a demonstrator are poorly understood.

Imitation may involve some form of coordination of visual and touch-based sensory modalities, perspective taking, or response facilitation.

However, the role of such processes in opaque imitation is still unknown.

A reasonable strategy to better understand the mechanisms involved in imitation would be to determine the necessary and sufficient conditions for opaque imitation to occur and to explore the range of behaviors that animals can imitate.

Finally, the ability to learn from others may not only be adaptive in making more efficient the acquisition of behavior important for survival and reproduction but it may also free the animal from trial-and-error learning to engage in innovative variants that may be adopted by others.

모방을 다른 형태의 사회적 영향 및 사회적 학습과 구별하는 절차들이 최근 개발되었고, 초기 연구 결과는 침팬지에서 메추라기에 이르는 종들이 모방할 수 있다는 것을 보여 준다.

그러한 연구 결과는 아마 놀라운 일이 아닐 터인데, 이는 사회적 학습이, 모방에 의한 것이든 다른 방법에 의한 것이든, 많은 경우 유전적으로 결정된 행동이나 시행착오 학습보다 더 큰 이점을 제공하기 때문이다.

그러나 동물이 자신의 행동을 시범자의 행동에 맞추는 것을 가능하게 하는 관련 과정은 제대로 이해되지 않고 있다.

모방은 시각적 감각 양식과 촉각에 기반한 감각 양식의 조정, 조망 수용, 또는 반응 촉진의 어떤 형태를 포함할 수도 있다.

하지만 그러한 과정들이 불투명한 모방에서 어떤 역할을 하는지는 여전히 알려지지 않았다.

모방에 관여하는 메커니즘을 더 잘 이해하기 위한 합리적인 전략은 불투명한 모방이 일어나기 위한 필요충분조건을 규명하고 동물이 모방할 수 있는 행동의 범위를 탐색하는 것일 것이다.

마지막으로, 다른 동물로부터 배우는 능력은 생존과 번식에 중요한 행동의 습득을 더 효율적으로 만드는 데 적응성이 있을 뿐만 아니라, 동물이 시행착오 학습에서 벗어나도록 하여 다른 개체들이 채택할 수도 있는 혁신적인 변형을 할 수 있게 해 줄 수도 있다.

Exercise 5 스포츠 산업에서 고객의 기쁨 경험

In the sports industry, feelings of delight do not stay permanently with a customer; they will not continue to feel the physical intensity of delight (such as excitement or exhilaration) indefinitely, although they are likely to remember the experience.

If, for example, fitness centre customers remember being delighted the last time they used a service, their expectations may be raised well above normal.

This may be termed assimilated delight, because the customer has incorporated the things that delighted them into their expectations of what is normal.

The customer may even tell others about the features of the service, and as a result others may also come to expect a high level of performance as normal.

Worse, competing organisations may hear about what is being offered and duplicate it themselves, which of course will mean that there is nothing unique about the original service.

As a result, sport organisations must carefully consider whether the cost of providing a delighting feature is worth it.

스포츠 산업에서, 기쁨의 감정은 고객에게 영구적으로 지속되지 않는데, 그들은 비록 그 경험은 기억할 가능성이 있지만, (흥분이나 신남과 같은) 기쁨의 물리적 강렬함을 무한히 계속해서 느끼지 않을 것이다.

예를 들어, 헬스장 고객이 지난번에 서비스를 이용했을 때 즐거웠던 기억이 있다면, 그들의 기대는 통상적인 수준보다 훨씬 높아질 수도 있다.

이것은 동화된 기쁨이라고 부를 수 있는데, 이는 고객이 자신을 즐겁게 했던 요소들을 통상적인 것에 대한 기대에 포함시켰기 때문이다.

고객은 심지어 서비스의 특징을 다른 사람들에게 이야기할 수도 있고, 그 결과 다른 사람들 또한 높은 수준의 운영을 통상적이라고 기대하게 될 수도 있다.

더 나쁜 것은, 경쟁 조직이 제공되는 것에 대해 듣고 그것을 직접 모방할 수도 있는데, 그것은 물론 원래 서비스에 고유한 점이 없다는 것을 의미할 것이다.

결과적으로 스포츠 조직은 기쁘게 하는 특징을 제공하는 데 드는 비용이 그만큼 가치가 있는지를 신중히 고려해야 한다.

Exercise 6 정의의 범위

We can tell whether a definition is too broad or too narrow by looking for counterexamples.

A counterexample is a particular instance that proves a definition wrong.

If a definition is too narrow, a counterexample is something that belongs in the concept but is excluded by the definition.

Atheists are counterexamples to the definition of humans as religious animals.

However, if a definition is too broad, a counterexample is something that does not belong in the concept but is included in the definition.

Birds are counterexamples to the definition of humans as two-legged animals.

Let's look at a few other cases.

"A college is a degree-granting educational institution."

A counterexample would be a law school.

Law schools are degree-granting educational institutions, but they are not colleges.

So this definition includes too much: it's too broad.

"A cigarette is a sheaf of chopped tobacco rolled in white paper."

What about the brands that are rolled in brown paper?

They are counterexamples proving that the definition does not include enough; it's too narrow.

우리는 정의가 너무 포괄적인지 아니면 너무 협소한지를 반례를 찾아봄으로써 알 수 있다.

반례란 정의가 틀렸음을 증명하는 특정 사례이다.

정의가 너무 협소하다면, 반례는 그 개념에 속하지만 그 정의에 의해 제외되는 어떤 것이다.

무신론자는 인간을 종교적인 동물로 정의한 것에 대한 반례이다.

그러나 정의가 너무 포괄적이라면, 반례는 그 개념에 속하지 않지만 그 정의에 포함되는 어떤 것이다.

새는 인간을 두 발 달린 동물로 정의한 것에 대한 반례이다.

몇 가지 다른 사례를 살펴보자.

'대학이란 학위를 수여하는 교육 기관이다.'

한 가지 반례는 로스쿨일 것이다.

로스쿨은 학위를 수여하는 교육 기관이지만, 대학은 아니다.

따라서 이 정의는 너무 많은 것을 포함하여, 너무 포괄적이다.

'담배란 흰 종이로 만 잘게 썬 담뱃잎 묶음이다.'

(그렇다면) 갈색 종이에 만 브랜드는 어떻게 되는가?

그것들은 그 정의가 충분한 것을 포함하지 않고 있음을 증명하는 반례들이며, 그 정의는 너무 협소하다.

Exercise 7 곤충의 정교한 행동과 기억

While insects are usually depicted as displaying genetically fixed, stereotyped behaviors, recent research has shown that they can have quite elaborate conducts, indicating a high degree of learning capacity and flexibility, displaying attentional capacities, navigational skills, and a good spatial memory.

For instance, some species of wasps hide their nests in several places which they keep hidden and visit regularly to provide them with food. They apparently remember the quality of the supplies provided to each nest and the time when these were delivered in order to visit them again timely.

This kind of memory (remembering the three wh's: what, where, and when something happened) was traditionally considered to be exclusive to higher vertebrates and is supposed to be a fundamental precursor of planning abilities and for the development of a complex representation of the world.

In humans, this capacity has been termed episodic memory, but it critically differs from its nonhuman counterparts in being a form of explicit memory; that is, it can be verbally communicated to others (like when you tell your friend what happened last night at someone else's party).

비록 곤충이 유전적으로 고정되고 정형화된 행동을 보여 주는 것으로 보통 묘사되지만, 최근 연구는 곤충이 상당히 정교한 행동을 할 수 있는데, 이는 (곤충이) 높은 수준의 학습 능력과 유연성이 있음을 나타내고, 주의력, 길 찾기 능력, 그리고 우수한 공간 기억력이 있음을 나타낸다는 것을 보여 주었다.

예를 들어, 일부 말벌 종은 둥지를 여러 장소에 숨겨 놓는데, 그것을 숨긴 상태로 유지하며 먹이를 공급하기 위해 정기적으로 방문한다.

말벌들은 시기적절하게 그 둥지들을 다시 방문하기 위해 각 둥지에 제공된 보급품의 질과 이것들이 공급된 시간을 기억하는 것처럼 보인다.

이러한 종류의 기억(세 가지 'wh' 요소, 즉 무엇이 일어났는지, 어디서, 그리고 언제 그 일이 일어났는지를 기억하는 것)은 전통적으로 고등 척추동물의 전용인 것으로 여겨졌으며, 계획 능력과 세상에 대한 복잡한 표상의 발달을 위한 매우 중요한 선행 요건인 것으로 일반적으로 믿어졌다.

인간의 경우, 이러한 능력은 에피소드 기억으로 일컬어져 왔지만, 그것이 명시적 기억의 한 형태라는 점에서 인간이 아닌 상응하는 존재들과는 결정적으로 다르다. 즉 (여러분이 친구에게 지난밤 다른 사람의 파티에서 무슨 일이 있었는지 말하는 것처럼) 그것이 다른 사람들에게 언어로 전달될 수 있다.

Exercise 8 인구 고령화가 스포츠에 미치는 영향

With people living longer and the average age increasing markedly, the ramifications for sport are substantial.

Fewer people are likely to engage in the most popular traditional and, incidentally, most athletic sports, such as soccer, other forms of football, and basketball.

These sports will need to market their products differently in order to satisfy the requirements of the older spectator or supporter.

This may mean far more comfortable sport areas with greater and better access to car parks, bars, and restaurants.

It may mean showing top sports during the day or much earlier in the evening, with far less television coverage on Fridays and Saturdays when older viewers prefer to visit friends, go to restaurants or spend time at the local pub or club.

The 'ageing viewer' syndrome, for such it may well be, will probably herald a realisation that new sponsors will be required for sport.

Colas and sport shoes may be fine for the under-35s, but the older generation may prefer a good red wine and comfortable slippers.

It will be the sporting organisations and sponsors who can create the idea of youth combined with the comfort of older age which will be most successful in the next half century.

사람들이 더 오래 살고 평균 연령이 현저하게 증가함에 따라, 스포츠에 미치는 영향은 상당하다.

축구, 다른 형태의 축구, 그리고 농구와 같이 가장 인기가 있으면서 전통적인, 그리고 덧붙여 말하자면 매우 힘차고 활발한 스포츠에 참여하는 사람들은 더 적어질 가능성이 있다.

이러한 스포츠들은 나이 든 관중이나 팬들의 요구를 만족시키기 위해 그들의 상품을 다르게 마케팅해야 할 것이다.

이것은 주차장, 술집, 식당에 대한 접근성이 더 크고 더 나은 훨씬 더 편안한 스포츠 공간을 의미할 수도 있다. 그것은 낮이나 저녁의 훨씬 더 이른 시간에 최고 수준의 스포츠를 보여 주고, 아울러 나이 든 시청자들이 친구들을 방문하거나, 식당에 가거나, 지역 술집이나 클럽에서 시간을 보내는 것을 선호하는 금요일과 토요일에는 텔레비전 중계를 훨씬 더 줄이는 것을 의미할 수도 있다.

'고령화되고 있는 시청자 증후군'은, 실로 그렇게 부를 만한데, 아마도 스포츠에 새로운 후원사가 필요할 것이라는 인식의 도래를 알릴 것이다.

콜라와 운동화는 35세 미만에게는 괜찮을지 모르지만, 더 나이가 많은 세대는 훌륭한 적포도주와 편안한 슬리퍼를 선호할 수도 있다.

다음 반 세기 동안 가장 성공할 주체는, 노년의 안락함과 결합된 젊음의 개념을 만들어 낼 수 있는 스포츠 단체와 후원사일 것이다.

Exercise 9 학습된 포만감

How often do you eat three-fourths of a sandwich or cookie?

Typically, we completely consume items of defined quantity and have experience with these particular quantities.

We can assume that, in early exposures to a sandwich, for example, consumption of one sandwich was followed by comfortable satiety and an adequate level of energy.

We also tend to consume entire portions, often completely unaware of how energy dense or dilute they are.

For example, many of us consume a "bowlful" of cereal in the morning, regardless of the type of cereal (high or low in calories or other nutrients). Indeed, the popular individual serving bowls of cereals from one commercial source vary between 70 and 130 kcal, and the fat content of the milk you probably add will make even larger differences.

We learn, in early experiences with particular foods, what quantities yield satiety.

However, we can easily be "tricked," especially when eating at restaurants, because portion sizes are often larger and more fat and calorie dense than we expect.

여러분은 샌드위치나 쿠키 하나의 4분의 3을 얼마나 자주 먹는가?

일반적으로 우리는 정해진 양의 음식을 완전히 섭취하며 이러한 특정 양에 대한 경험이 있다.

예를 들어, 샌드위치를 처음 접했을 때, 한 개를 다 먹은 후 충분한 포만감과 충분한 수준의 에너지가 뒤따랐다고 가정할 수 있다.

우리는 또한 흔히 음식이 얼마나 에너지 밀도가 높은지 혹은 낮은지 전혀 인지하지 못한 채 1인분 전체를 다 먹는 경향이 있다.

예를 들어, 우리 중 다수는 아침에 시리얼의 종류(칼로리나 다른 영양소가 높거나 낮은)에 관계없이 '한 그릇 가득한 분량'의 시리얼을 먹는다.

실제로, 한 상업적 공급원에서 나오는 인기 있는 1인분용 시리얼 그릇(제품)은 (열량) 70kcal에서 130kcal까지 다양하며, 여러분이 아마도 추가할 우유의 지방 함량이 훨씬 더 큰 차이를 만들 것이다.

우리는 특정 음식에 대한 초기 경험에서 얼마큼의 양이 포만감을 가져오는지를 배운다.

그러나 우리는 특히 식당에서 식사할 때 쉽게 '속을' 수 있는데, 왜냐하면 1인분의 양이 우리가 예상하는 것보다 더 많고 지방과 칼로리 밀도가 더 높은 경우가 흔하기 때문이다.

Exercise 10 성공적인 수행을 위한 의사 결정

Across different performance domains, successful performance is not just dependent on proficient movement control and the successful execution of skills; often effective decision-making is also a core requirement.

In this context, decision-making can generally be viewed as the process of committing to a particular course of action (choosing one option over another) and relates to the choices that are made when a number of options are available to the performer for selection.

In all cases, the decisions that are made are influenced by past experiences and the knowledge base the individual performer has of the specific situation.

These past experiences can help or hinder decision-making but, generally speaking, will bias the decision-maker either for or against a certain course of action depending on whether that course of action was successful in the past.

Another important aspect of making decisions in performance settings is that there is often more than one right decision, and the 'right' decision will often differ from individual to individual depending upon their skill level and expertise.

Also, the timescale within which a decision is made also varies, as does the underpinning explanation of process which differs depending on whether the decision is time-constrained or not.

다양한 수행 분야에 걸쳐 성공적인 수행은 능숙한 동작 제어와 성공적인 기술의 실행에 달렸을 뿐만 아니라, 흔히 효과적인 의사 결정 또한 핵심적인 요구 사항이다. 이러한 상황에서 의사 결정은 일반적으로 특정한 행동 방침에 전념하는 과정(한 선택지를 다른 선택지보다 우선하여 고르는 것)으로 여겨질 수 있으며, 선택을 위해 여러 선택지가 수행자에게 이용될 수 있을 때 내려지는 선택들과 관련된다.

모든 경우에, 내려지는 결정들은 과거의 경험과 개별 수행자가 그 특정 상황에 대해 가지고 있는 지식 기반에 의해 영향을 받는다.

이러한 과거 경험들은 의사 결정을 돕거나 방해할 수 있지만, 일반적으로 말해서, 특정 행동 방침이 과거에 성공적이었는지의 여부에 따라 의사 결정자에게 그 행동 방침을 선호하거나 싫어하게 하는 편견을 가지게 할 것이다.

수행 환경에서 결정을 내리는 것의 또 다른 중요한 측면은 흔히 올바른 결정이 둘 이상 있다는 것이며, 그리고 '올바른' 결정은 그들의 기술 수준과 전문성에 따라 흔히 개인마다 상이할 것이다.

또한, 결정이 이루어지는 시간의 범위는 과정에 대해 뒷받침하는 설명이 그러는 것처럼 또한 다양한데, 그 설명은 그 결정이 시간 제약을 받는지의 여부에 따라 다르다.

Exercise 11 온라인을 통한 소수 집단의 견해 주장

Emerging findings suggest that minorities arguing their point of view electronically can be influential in ways that improve group performance, as long as they claim in-group affiliation and maintain their views consistently.

Several fascinating studies have also demonstrated a persuasive and performance advantage for remote or geographically removed minorities.

In these cases, groups with a minority advocate who is geographically remote seemed to perform better because the minority was able to play devil's advocate, effectively inducing the majority to think about alternatives.

Perhaps being removed from the anxiety and discomfort of face-to-face disagreements makes it easier for the minority to assert an atypical view without fear of reprisal, and makes it easier for majorities to accept minority input without worrying about the identity consequences of publicly accepting it.

Thus, increased opportunity for minority points of view to improve group decisions should be counted among the benefits of electronic or technology-mediated communication.

최근 나온 연구 결과들은 전자 매체를 사용하여 자신의 관점을 주장하는 소수 집단이, 자신들이 내집단 소속임을 주장하고 자신들의 견해를 일관되게 유지하기만 하면, 집단 성과를 향상하는 방식으로 영향력을 발휘할 수 있음을 보여 준다.

몇 가지 흥미로운 연구들은 또한 멀리 있거나 지리적으로 동떨어져 있는 소수 집단에 대하여 설득력과 성과 면에서의 이점을 입증해 보였다.

이러한 경우들에서, 지리적으로 멀리 떨어진 소수 집단의 주장자가 있는 집단들이 더 나은 성과를 보이는 듯했는데, 이는 그 소수 집단이 논의를 위해 일부러 반대 의견을 밝힐 수 있었고, 다수 집단이 대안에 대해 고려하도록 실질적으로 유도했기 때문이다.

아마도 대면 상황에서의 의견 차이에서 오는 불안감과 불편함으로부터 벗어나는 것이, 소수 집단이 양갈음에 대한 두려움 없이 비전형적인 견해를 주장하는 것을 더 쉽게 만들고, 다수 집단이 공개적으로 그 견해를 수용하는 것에서 오는 정체성에 미칠 결과를 걱정하지 않고서 소수 집단의 의견을 받아들이는 것을 더 쉽게 만드는 것 같다.

따라서 소수 집단의 관점이 집단의 결정을 개선하는 기회가 늘어나는 것은 전자 매체를 사용하는 또는 기술을 매개로 하는 의사소통의 이점 중 하나로 간주되어야 한다.

Exercise 12 본질주의와 비본질주의에서의 물체 분류

Consider the concept of a "chair."

According to essentialism, a chair has specific properties necessary to be recognized and identified as a chair.

These properties may include having a seat, backrest, and legs, which allow for sitting.

In other words, these essential characteristics define the essence of a chair.

Under the essentialist viewpoint, it would not be considered a chair if an object lacks any defining properties.

For instance, if we have an object with a seat and backrest but without legs, it would not fit the essentialist definition of a chair.

The presence of legs is considered essential for an object to be classified as a chair.

Non-essentialism, on the other hand, would challenge the notion that a chair requires specific essential properties.

Instead, it might argue that any object can be considered a chair if it fulfills a functional purpose, such as providing a platform for sitting.

According to non-essentialism, an object's essence or specific properties are not necessary for its identification or classification.

'의자'라는 개념을 고려해 보자.

본질주의에 따르면, 의자는 의자로서 인정되고 식별되기 위해 필요한 특정한 속성들을 가진다.

이러한 속성들은 앉는 부분, 등받이 및 다리를 갖는 것을 포함할 수도 있는데, 그것들은 앉는 것을 가능하게 한다.

다른 말로 하면, 이러한 본질적인 특징들이 의자의 본질을 정의한다.

본질주의적 관점에서는, 만약 어떤 물체가 무엇이 되었든 본질적인 의미를 규정하는 속성이 결여되면 그것은 의자로 간주되지 않을 것이다.

예를 들어, 만약 우리에게 앉는 부분과 등받이는 있지만 다리가 없는 물체가 있다면, 그것은 의자의 본질주의적 정의에 부합하지 않을 것이다.

다리의 존재는 한 물체가 의자로 분류되기 위해 본질적인 것으로 간주된다.

반면에 비본질주의는 의자가 특정한 본질적 속성들을 필요로 한다는 생각에 이의를 제기할 것이다.

대신에, 그것은 어떤 물체든지 앉기 위한 대(臺)를 제공하는 것과 같은 기능적 목적을 달성한다면 의자로 간주될 수 있다고 주장할지도 모른다.

비본질주의에 따르면, 물체의 본질이나 특정한 속성들은 그것의 식별이나 분류를 위해 필요하지 않다.