

You may have heard of Parkinson's Law. It is often used in reference to time usage: the more time you've been given to do something, the more time it will take you to do it. Most of us treat our money this way. The more we make, the more we spend. In fact, it's quite difficult for us to avoid increasing our standard of living every time we get a raise. We could certainly do well to understand what big commerce really wants us to be. They've been working for decades to create millions of ideal consumers, and they have succeeded. Unless you're a real anomaly, _____.

The perfect customer is dissatisfied but hopeful, uninterested in serious personal development, highly habituated to the television, working full-time, earning a fair amount, indulging during their free time, and somehow just getting by. Is this you?

*anomaly 비정상(적인 사람)

- ① you may well become an ill customer
- ② you can get over it with a little effort
- ③ your lifestyle has already been designed
- ④ your room will be full of something necessary
- ⑤ your identity as a consumer should be unique

*본 문제의 저작권은 햇님쌤에게 있습니다.



햇 설

You may have heard of Parkinson's Law. It is often used in reference to time usage: the more time you've been given to do something, the more time it will take you to do it. Most of us treat our money this way. The more we make, the more we spend. In fact, it's quite difficult for us to avoid increasing our standard of living every time we get a raise.

당신은 파킨슨의 법칙에 대해 들어봤을지도 모른다. 그것은 종종 시간 사용에 관련하여 사용된다: 당신이 무언가를 하기 위해 더 많은 시간을 받을수록, 그 일을 하는데 더 많은 시간이 걸린다. 우리 대부분은 우리의 돈을 이런 식으로 다룬다. 우리는 더 많이 벌수록, 더 많이 쓴다. 사실, 우리가 연봉 인상을 받을 때 마다 우리의 생계의 기준을 올리게 되기를 피하기란 어려운 일이다.

* 올라가는 소득 수준에 따라서 더 많은 소비를 하는 것을 파킨슨 법칙에 빗대어 설명하고 있습니다. 여기서 느껴야 할 것은 이것이 '법칙'이라는 것입니다. 즉, 글에서 이것을 하나의 전제로 설정했으니, 적어도 이 글 안에서는 이것에 예외는 없어야 하는 것입니다.

We could certainly do well to understand what big commerce really wants us to be. They've been working for decades to create millions of ideal consumers, and they have succeeded. Unless you're a real anomaly, your life style has already been designed.

우리는 확실히 거대한 상업이 우리에게 정말로 원하는 것이 무엇인지를 잘 이해할 필요가 있을 것이다. 그들은 수십년간 이상적인 소비자를 창조하기 위해 작업해왔고, 성공을 거뒀다. 만약, 당신이 진정 예외가 아니라면, 당신의 라이프 스타일은 이미 정해져있다.

* 도입부에서 증가하는 소비를 하나의 법칙으로 규정짓고 이어지는 본문에서 말하고자 하는

100점의 Bible Hyper 빈칸추론 Reload #2

것은 그 이면에 상업이 존재하고 있다는 것입니다. 더 구체적으로 말하면, 상업이 '이상적인 소비자'를 만들어왔다는 것입니다. 여기에서의 '이상적인 소비자'란 당연히 상업의 입장입니다. 이들이 이상적인 소비자상을 만드는데 성공했다고 했으므로, 빈칸에 들어갈 말은 예외가 아닌한 누구도 그 모습에서 벗어나지 못한다는 말이 되어야 할 것입니다.

The perfect customer is dissatisfied but hopeful, uninterested in serious personal development, highly habituated to the television, working full-time, earning a fair amount, indulging during their free time, and somehow just getting by. Is this you?

완벽한 소비자란 불만족스럽지만 희망적이고, 진지한 개인의 발전에는 관심이 없으며, TV에 매우 습관화되어 있고, 전업 노동을 하며, 꽤 많은 양의 돈을 벌고, 자유 시간 동안에는 뭔가에 탐닉하고 어쨌든 곧 빠져오는 소비자다. 이것이 당신의 모습인가?

* '이상적인 소비자'의 모습에 대한 구체적인 서술이 나오고 있습니다. 우리가 글의 유기성만 파악한다면, 이 부분을 모두 읽을 필요는 없습니다. 즉, 상업이 '이상적인 소비자'를 만들었다 - 그건 이런 모습이다 정도면 되는 것입니다.

