

POSTECH CEO REVIEW



2014
NOV

목차

교육생 소식		3
PCEO Festival 소식		4
11월 온라인 교육 소개		5
우리가 배운 한 가지		6
이 달의 추천	기본과정 4D 온라인 교육 추천	7
	기본과정 2D 온라인 교육 추천	9
	심화 A과정 온라인 교육 추천	12
 PCEO Insight		13



교육생 소식

- ▶ 1기 기본과정을 수료한 홍서우 학생이 한국형 우버 '필히택시' 앱을 개발하여 기사에 실렸습니다. ^^ 올해 초 관련 특허를 받고, 내년 상반기에 서비스 예정이라고 하네요. 여러분도 도전해 보는 건 어떠세요!? 교육원은 언제나 미래의 CEO를 기다립니다!
- 관련기사1: [한국일보, "美 우버 이길 서비스, 여대생 자매가 만들었어요"](#)
- 관련기사2: [한국경제, 콜택시 앱 특허낸 자매..."한국판 우버 만들거예요"](#)



여러분의 소식을 기다립니다

POSTECH CEO REVIEW는 교육생 여러분들이 주인공입니다. 여러분의 사진이나 근황, 소식을 교육원으로 보내주세요.

- 1) 셀카가 너무 잘 나왔나요? 차마 공개하지 못했던 캠프 사진이 있나요? POSTECH CEO REVIEW 첫 페이지의 주인공이 될 수 있습니다.
- 2) 거창한 소식이 아니더라도(거창하면 당연히) 전학이나 여형 등 소소한 근황에 대해서도 알려주세요.
- 3) 칭찬해 주고 싶은 친구가 있거나, 하고 싶었지만 전하지 못한 말도(고백 사절) 보내주세요.

보낼 곳: 교육원 이메일 (postechceo@gmail.com)

PCEO Festival 소식

네트워킹1: Dream Jigsaw

네트워킹 첫 번째 시간인 Dream Jigsaw에서는 각 퍼즐조각에 교육생 자신의 꿈과 비전을 작성하고, 각자의 퍼즐조각을 모두 모아 세계지도 퍼즐을 만들었습니다. 이렇게 완성된 세계지도는 영재기업인 각자의 꿈들이 모여 앞으로 우리가 살아갈 미래를 만들어 간다는 의미가 담겨있습니다.



네트워킹2: Entrepreneur Networking

이어지는 Entrepreneur Networking에서 본격적으로 네트워크를 형성하는 활동들이 이루어졌습니다. 서로의 이름을 외우는 미션, 빙고에 해당하는 교육생을 찾아가 함께 사진을 찍는 미션 등 다양한 활동을 통해 여러 기수의 교육생을 알아가고 관심분야와 특기 등을 공유하는 시간을 가졌습니다.



PCEO 심포지엄

PCEO 심포지엄에서는 교육생들이 직접 발표자가 되어 2개월 동안 교육원과 함께 준비한 자신의 이야기나 관심분야에 대해 발표하는 시간이었습니다. 총 3가지 세션으로 나누어 나의 꿈·도전·경험 이야기, 교육원을 통해 변화한 점·좋았던 점, 교육생들과 공유하고 싶은 지식·노하우 등의 주제로 발표하였는데요, '강연 듣는 내내 에너지와 열정에 심장이 뛰었다', '기대 이상의 강연들이었다' 등 좋은 반응이 있었습니다.



네트워킹3: PCEO Team

PCEO Festival의 마지막으로 시간인 PCEO Team에서는 교육생들이 직접 팀을 구성하여 공모전, 창업 등 다양한 프로젝트를 기획하고 도전할 수 있도록 하였습니다. 물론 이를 동안 다양한 기수의 교육생들을 만나보고 관심분야를 공유하는 시간들을 가졌기에 훨씬 수월하게 팀을 이룰 수 있었겠죠? 이렇게 구성된 팀이 지속적으로 활동을 할 수 있도록 하며, 오프라인 교육 등에서 활동의 성과에 대해 발표할 수 있는 기회를 마련할 예정입니다.



※ PCEO Festival에 관한 자세한 내용은 추후 홈페이지 포트폴리오를 통해 확인하시기 바랍니다

11월 온라인 교육

11월에 진행되는 4기 온라인 교육은 사업 기획 초안, 스타트업, 특허출원제출입니다. 사업기획 초안에서는 여러분이 포착한 사업 아이디어로 아이템을 제시하는 것에서 나아가 이 사업 아이템이 왜 성공할 수 있을 것인지 설득하는 방법을 배우게 됩니다.

5기 교육생은 '특허의 기본' 프로그램을 통하여 제목에서도 알 수 있듯 특허의 가장 핵심적이고 기본적인 내용에 대해서 배우게 됩니다. 또한 지식지도계획

에서 세웠던 가을학기 목표와 계획들을 점검해 보기 바랍니다.

심화과정 교육생은 고객기반 사업기획 발견2와 오픈 톡이 기다리고 있습니다. 먼저 고객기반 사업기획 발견2에서는 고객을 기반으로 사업기획을 발견하는 작업을 하게 됩니다. 또한 소프트웨어와 관련된 다큐멘터리를 보고 자신의 생각을 자유롭게 나누는 오픈 톡이 진행됩니다.

과정	기수	분류	프로그램	과제기한
기본	4기	필수	[지식플젝] 사업 기획 초안 [경험플젝] 스타트업 [경험플젝] 특허 출원 제출	11월 23일 (일)
		선택	[학습계획] 지식지도 점검	11월 16일 (일)
	5기	필수	[지식플젝] 특허의 기본 [역량플젝] 오픈 톡 2	11월 16일 (일) 11월 30일 (일)
		선택	[학습계획] 지식지도 점검 [경험플젝] 특허 출원 제출	11월 16일 (일)
심화	2,3기	필수	[지식플젝] 고객기반 사업기획 발견2 [역량플젝] 오픈 톡	11월 16일 (일)

우리가 배운 한 가지

온라인 과제에서는 항상 과제 마지막에 자신이 가장 인상 깊었던 교육 내용 한 가지를 적도록 하고 있습니다. 바로 '내가 배운 한 가지'입니다.

지난 달 온라인 교육 중 교육생들이 뽑은 한 가지 내용은 무엇이었는지 살펴보시기 바랍니다.

5기 김민아

미래의 기술은 아직 미개척 분야가 많으며, 이를 현명히 다룬다면 인류의 삶은 매우 윤택해질 것이다

5기 이도현

미래 기술에는 생각보다 많은 종류가 있었고, 그 중에 모르거나 처음 보는 것(바이오 미커, 양자 암호, 가상 박물관 등)도 있었다. 그 많은 기술을 다 통달할 수는 없겠지만, 조금씩 깊게 파 제대로 이해하기 위해 노력해야겠다는 생각이 들었다.

5기 장재우

미래에는 가공되고 개발되어야 하는 수만 가지의 기술들이 우리를 기다리고 있다. 앞으로 우리가 그들을 어떻게 요리하냐에 따라서 인류를 구원할 수 있는 기술이 될 수 있고, 세상을 재앙에 몰아넣을 수 있는 기술이 될 수 도 있다. 다만 이 모든 것은 우리 손에 달려있다.

5기 정희찬

평소 "Discover the Future" 미래를 발견한다는 의미를 깨달을 수 있었다. 미래를 발견하는 기회를 현재 각광 받는 미래 기술을 통해 조금이나마 느낄 수 있었다.

5기 한동엽

미래를 발견한다는 것은 기술을 통해 미래의 기회를 살펴보는 것이며, 현재의 기술로서 어떤 미래가 펼쳐질지에 고민하고, 그 미래에서 내가 할 수 있는 일은 과연 무엇인지를 깊이 생각해 보는 계기가 되었다.

5기 정영지

"New things come and we should get along with the flow," 미래에 새로운 기술이 더 많을 것이다. 우리는 그 기술들을 알맞은 쓰임새에 사용할 수 있어야 한다.

4기 곽하늘

학습자료와 과제지침서를 보면서 1D부터 4D까지의 모든 과정에 대한 큰 그림 하나를 그릴 수 있었다.

4기 김도영

1D에서부터 지금 4D에 이르기까지 교육을 받은 것이 이렇게 연결이 된다는 점을 새삼 느낀 것 같다. 기술 기반 방법 혹은 고객 기반 분석 방법 중 내 사업 기회에 더 잘 맞는 방법은(혹은 모두가 거나) 무엇인지 잘 알 수 있었다.

4기 김민길

기술과 고객 두 분야로 사업기회를 분석하여 고객이 원하고 더 가치 있으며 더욱 현실적인 사업기획을 할 수 있게 되었다.

4기 류지연

제품의 기능과 기술의 분석을 통해 혁신을 실현한다면 고객이 원하는 니즈를 충족시킬 수 있다. 고객에게 정교한 설문조사 등을 실시하여 고객도 눈치채지 못한 니즈를 파악한다면 좋은 사업 기회가 된다. 위 두 요소를 합쳐보자면, 기술과 고객을 바탕으로 사업기회를 발굴할 수 있다.

4기 박여현

"How"에 대해서 고민해야 할 차례가 됨을 알게 되었다.

4기 유진희

기술, 고객 분석을 통한 사업 아이템 도출. 1D는 왜2~3D는 무엇을, 4D는 어떻게 사업화 할지 고민하고 배우는 시간이 되며, 사업 기회를 분석하는 방법에는 기술 기반과 고객 기반이 있다.

심화A 2기 김병정

일단 Desired Online, Job map, Jop statement의 정확한 정의를 알고, 다시 한번 복습할 수 있는 기회를 가졌다는 게 좋았다.

심화A 2기 이지현

무엇보다도 기본과정 오프라인 교육 때 한번 해 보았던 과정을 현재 아이템에 적용시켜 다시 해봄으로써 조금 더 깊게 분석할 수 있는 능력을 가지게 되었으며 어떻게 하면 더 고객에게 필요한 제품을 만들 수 있을지 고민해 볼 수 있었다.

심화A 3기 유병호

사업을 하기 위해서는 혁신적인 아이템도 중요하지만 고객의 니즈를 바탕으로 판단하는 것, 그것을 바탕으로 만든 사업 아이템이 중요하다

심화A 3기 이지용

사업을 하기 위해서는 혁신적인 아이템도 중요하지만 고객의 니즈를 바탕으로 판단하는 것, 그것을 바탕으로 만든 사업 아이템이 중요하다

심화A 3기 배주웅, 박지연

이번과제를 위해 기본과정 때 했던 과제를 찾아보다가 결국 기본과정 때 했던 거의 모든 과제를 다시 보게 되었는데... 기본과정 때와 세부적인 내용은 달라졌지만.. '환경오염을 줄이자'라는 생각에서 시작된 내용들로 아직도 과제를 하고있다는 점이 뿌듯했다.

이 달의 추천

사업 기회 분석

과정 기본과정

교육 4D: Deliver the Future

선정자 4기 과학놀, 이혜우

4기 과학놀

진화요인(장점) 및 개선할 점(단점)

제품	장점	단점
자연광	햇빛을 받음으로써 비타민 D가 생성되고, 가장 자연스럽고 밝은 조명이다.	밤이 되면 이용할 수 없다(밤기가 일정하지 않다). 원하는 밝기로 조절할 수 없다. 그림자가 상대적으로 잘 지는 편이다.
촛불	원하는 때에 성냥을 사용하여 켤 수 있고, 촛불의 크기를 달리 하여 밝기를 조절할 수 있다. 촛불의 수명이 꽤 길고 고지 않는 한 밝기가 일정하게 유지된다.	동물 기증의 소모는 많은 동물들을 희생시키고, 알초의 소모성으로 인해 계속해서 조명할 수 없다. 많은 열을 발생시키기 때문에 화상에 주의해야 한다.
등불(호롱불)	촛불을 반투명한 케이스 안에 넣었기 때문에 은은한 효과를 준다. 촛불보다 더 넓은 공간을 비출 수 있다. 화상의 위험성이 적다.	호롱불을 켜기 위한 동물 기증을 위해 많은 동물들이 희생되었다. 열으로 넘어지면 화제가 발생할 위험이 있다.
백열등	전기가 작동되는 최초의 조명기구였다. 전기가 계속 공급되기 때문에 켜고 있는 시간에 제한이 없다. 기존의 조명들보다 수명이 월등히 길었다.	촛불이나 등불보다는 수명이 길지만 그래도 짧은 수명 때문에 때때로 교체해야 했다. 많은 열을 발생시키기 때문에 효율이 상당히 낮다. 너무 높은 전압이 걸리면 필라멘트가 타버릴 위험성이 있다. 화상의 위험성이 조금 있다.
형광등	유리관 안에 기체를 넣어 전류를 공급하는 방식으로, 백열등보다 효율이 훨씬 높아 화상의 위험이 없으며 사용하는 전기량도 적다. 백색광을 발출하기 때문에 작업하는 데 적당한 조명이다. 삼파장 조명(학습효과를 높이는 파장대의 빛) 등이 탄생해 독서실이나 도서관 등에서 즐겨 사용되고 있다.	수명이 더 길어졌지만 아직은 교체해야 할 때가 있다. 형광등 자체의 크기가 크기 때문에 개지면 즉시 교체해야 한다. 극부조명으로 쓰일 때는 형광등을 직접 보기 되므로(직접조명) 눈에 피로감이 생긴다.

기술 기반 관점에서 사업 기회를 매우 잘 발견하였 습니다!

미래 제품 상상 및 스케치



아래 동그라미들은 회로에 병렬로 연결 되어 있는 LED들이다. 각 영의 LED들은 하단 두개의 케이스에 연결되어 있다.



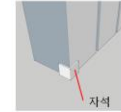
빛이 어떤 방향으로 반사될지 결정하는 거울이다. 거울 면을 조절하여 나오는 빛의 방향을 쉽게 제어하여 조명과 그림자 등이 밝아진 공간으로 들어오거나 가만 있을 때 거울에 반사되어 다시 열적으로 나가고, 빛이 손쉬워진다.



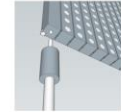
전반적인 제품의 모습. 좌측 상단의 버튼은 스위치이다. 왼쪽의 세 개의 버튼 중 하나는 열기 조절 레버, 하나는 세조절 레버, 나머지 하나는 배터리의 위치이다.



앞의 원통은 스위치를 위한 모습이다. 뒤쪽의 네모난 부분은 거울이다. 앞쪽에 백열 등 네 개를 배치하여 거울을 밝히고 거울에 부착된 거울과 배에 부착된 거울은 밝아진 거울이 벽에 광택을 낼 수 있다(제품의 광택을 온 부 피서 시 열에 의해 변형된다).



제품이 아래쪽에도 자석이 붙어있다.



충전기를 아래에서 본 모습

4기 이혜우

2. 제품진화 로드맵과 진화요인(장점) 및 개선할 점(단점) : 배개의 역사



5. 미래 제품 상상 및 스케치

5.1) 미래 제품 상상



5.2) 미래 제품 스케치



각 개념과 과정을 잘 적용하여 미래제품 상상 및 스케치를 한 과제입니다.

이 달의 추천

오픈 특1

오픈특

4기 윤지원

우선 다이슨의 제품은 고정관념에서 벗어나 있다. 우산살 없는 우산, 날개 없는 선풍기, 먼지 봉투 없는 진공청소기 등 다이슨 회사에서 만든 제품들은 하나같이 세상 년의모두가 상상도 못했던 획기적인 제품들이다. 다이슨 본사 건물의 문손잡이에는 이런 말이 쓰여 있다고 한다. '전기를 이용한 선풍기는 1882년 발명이다. 날개를 이용한 그 방식은 127년간 변하지 않았다.' 127 역사는 한 사람의 작은 아이디어로 깨질 수 있다. 그것이 터무니없는 생각이라고, 혹은 성공 가능성이 없다고 아이디어를 버리면 그것만큼 가까운 행동은 없을 것이다. 두 번째로 다이슨은 제품을 만들기 전 원래 제품을 확실하게 관찰하고 분석했다. 또 이 책에서 강조했다시피 실패를 중요하게 생각해 하나의 제품을 고치고 또 고쳐 가장 좋은 제품으로 발전시켰다. 다이슨은 아내 대신 청소를 하다가 청소기가 잘 작동되지 않아 그 자리에서 뜯어 보았고, 먼지봉투 자체가 성능에 큰 영향을 준다는 것을 알게 되었다. 보통 사람 같으면 별 생각 없이 지나갔을 문제를, 다른 각도에서 바라보고 계속 의문을 가져 제품으로 만들어 낸 다이슨의 행동력은 높이 살 만 하다. 마지막으로, 그는 많은 사람들의 미적 기준을 충족시킬 수 있는 좋은 디자인으로 타 제품과 승부를 봤다. 사실 다이슨의 제품은 신기하다는 이유만으로 비싼 값을 주고 사기에는 무리가 있다. 하지만 다이슨 제품 특유의 모던한 디자인은 실용적인 형태를 중시하는 현대인에게 아주 매력적으로 다가왔다. 다이슨은 단지 제대로 작동하기만 하면 된다고 말하지만, 제대로 작동하게만 만드는 디자인이야말로 군더더기 없는 좋은 디자인이 되었고, 이는 회사를 성공으로 이끄는 또 하나의 발판이 되었다.

4기 최후재

다이슨의 성공의 비결 중 하나는 사람들이 매일 사용하고, 그래서 더 이상 개선의 여지가 없다고 생각한 제품을 끈질기게 관찰한 것이다. 후버의 청소기를 계속해서 사용하고, 반복되는 문제점을 파악하는 것. 그리고 그 문제점들을 5126번의 도전을 하면서 본인이 생각하는 방향으로 해결해보려고 하는 것. 이 점이 다이슨의 가장 큰 성공 비결이라고 생각한다. 그리고 또 다른 비결이라고 한다면 자신만의 신념을 지키는 것이 아닐까 싶다. 다른 분야 전문가들의 말만 듣고 판단하지 않고, 자신에게 필요하다고 생각하는 부분들을 직접 체험하고 무엇이든지 직접 배운 부분이 정말 대단한 것 같다. 마지막은 본인이 경험했던 것들을 관심분야에 적용시킨다는 점이다. 공장에서 예폭시 알갱이를 거르는 천을 떼어 내면서 진공 청소기 먼지 봉투에도 적용시킬 수 있겠다고 생각한 점

이 대단하다고 느꼈다. 이렇게 어떤 경험을 하더라도 자신의 분야에 적용할 수 있다면 기업가로서 성공할 수 있다고 생각한다. 그렇지만 다이슨의 지나친 신념이 어쩌면 기업가로서 갖추지 못한 부분이 아닐까 생각된다. 자신의 신념과 맞지 않는다면 바로 OUT. 이런 부분이 다이슨이 다양한 회사들과 계약할 때 안 좋은 점이 되진 않았을까. 내가 생각하는 기업가는 포용력이 있어야 한다고 생각한다. 다이슨의 이런 '고집스러운 신념'은 기업가로서 단점과 장점 모두 다 가지고 있다.

4기 강수지

혁신으로 만들어진 제품은 뛰어날 수 밖에 없다. '혁신'이라고 하면 보통 세상의 없는 제품을 개발하는 것을 떠올린다. 하지만 평범하고 일상적인 제품 속에서 불편함을 찾고, 소비자의 니즈를 파악하고, 이를 해결하는 방안을 제시하는 것 또한 '혁신'이라고 할 수 있다. 또한 평범함 속에서 특별함을 찾는 것만큼 복잡한 것은 없다. 다이슨은 똑똑해지기 위해 애쓰는 대신 끈질기게 하기 위해 노력했다. 그 끈질김이 '평범함 속의 특별함'을 이끌어냈고, 다른 사람의 의견이나 공식에 의존하지 말고 직접 눈으로 본 증거만 믿으라는 그의 가치관이 '특별함'을 제품화하여 사람들에게 제공하게 했다. 게다가 다이슨은 그 혁신에 자신의 까다로움을 더했다. 이로써 다이슨이 성공하게 된 것이다. 실패에 굴하지 않고 (첫 오픈특 과제였던) 에서 '혼'을 실행했다고 볼 수 있겠다) 계속해서 시도하는 다이슨의 추진력이 그가 기업가로서 갖추고 있었던 가장 커다란 장점이라고 생각된다.

4기 류세현

다이슨이 발명아이디어를 구상하게 된 계기들은 대부분이 일상에서 경험한 것들로부터 얻게 된 것이다. 즉, 다이슨은 일상에서 일어나는 소소한 일들을 발명으로 연결을 시킨 것이다. 우리가 3D 교육과정에서 배웠던 것 같이 고객들은 자신들의 불편사항을 제대로 알지 못하고, 진정으로 자신들이 필요로 하는 니즈를 알지 못한다. 하지만 다이슨은 스스로 고객이 되었으며, 자신의 불편한 점을 정확히 꿰뚫어보았다. 또한 그는 일반사람들이 불편한 점을 느끼고 투정을 하는 것에서 그치는 것에 반해, 고정관념을 깨고 기능중심으로 바라봐서 그러한 점을 고칠 수 있는 더 좋은 제품이 아닌, 새로운 방식을 통하여 문제점을 개선하는 제품을 만들었다. 이렇게 일상적이고, 아주 긴 시간동안 형태나, 기능수행 방법에 변화가 없던 제품을 바꾼다는 것은 사람들의 고정관념에 대한 직접적인 도전이고 수많은 실패를 겪었기 때문에 의지를 잃고 낙담하며 포기할 수도 있었지만, 그는 자신의 발명에 대한 확신을 가지고 온 힘을 다하여 결국 성공을 이루어냈다고 생각한다.

4기 바수혜나

내가 생각하는 다이슨의 성공비결은, 남보원이 아닌 오히려원이 되는 것이었다고 생각한다. 모두가 기존의 선풍기에 미묘한 차이를 덧붙이고 그에 만족하고있을 때, 다이슨은 그들만이 만들 수 있는, 혁신적인 제품을 내놓았다. 이 새로운 제품은, 기존의 공급자들을 모두 누르고 한치원 높은 곳에 새로운 시장을 형성하는 파급력을 가지고 있었다. 다이슨은 이 때의 경험을 놓치지 않고, 이 이후에도 먼지봉투 없는 진공청소기를 비롯해 기존 시장의 흐름에 탑승하지 않고 새로운 물결을 뚫는 제품들을 꾸준히 만들어왔다.

4기 조형준

이전 다이슨이 청소기, 선풍기, 수레바퀴와 같이 평범하고 일상적인 제품에서 혁신을 일으킬 수 있었던 이유는 첫 번째로 일상적인 제품을 깊이 관찰했기 때문이라고 생각한다. 물론 세상에 없는 제품을 개발할 때도 관찰은 반드시 필요하다. 기존의 제품을 관찰함으로써 영감을 얻어 새로운 제품을 만들 수 있기 때문이다. 하지만 새로운 제품을 만드는 경우는 관찰만 가지고는 부족함이 많다. 관찰을 통해 기존과 차별화 되는 독창적인 생각을 해내는 것이 가장 중요하기 때문이다. 하지만 일상적인 제품에서 혁신을 일으킬 때는 관찰이 가장 중요하다고 생각한다. 그 이유는 대상을 관찰함으로써 불편함을 찾아내고 이 불편함에 대한 해답을 관찰을 통해서 얻을 수 있기 때문이다. 따라서 다이슨의 성공요인은 관찰이라고 생각한다.

4기 최우성

제임스 다이슨의 별명이 영국의 스티브 잡스라고한다. 잡스가 만든 아이폰, 맥킨토시를 보면 물론 기능의 발전이 있을 수 있겠지만 기존의 mp3, 컴퓨터를 개량한 것 임에도 기존의 제품보다 뛰어난 디자인을 자랑한다. 3D캠프에서도 제품의 뛰어난 기술보다 고객이 원하는 것을 만들 때 고객의 반응이 더 좋은 예를 배웠고 마찬가지로 아이폰도 고객의 마음에 드는 디자인이 가장 큰 성공 요인이었던 것이다. 다이슨으로 돌아와서 기존 제품의 불편함을 찾아 개선한 데에서 그치지 않고 청소가 이상도 이하고 아닌 먼지 주머니 청소기를 현대적인 감각의 상징으로 바꿔놓았다. 날개 없는 선풍기도 독특한 인테리어 소품으로 선풍기 이상의 기능을 한다. 다이슨의 무수한 실패를 통한 시행착오와 그 중 가장 우수한 결과를 아름답게 포장하는 건 결국 제품의 디자인이다. 다이슨의 성공요인은 없는 자가 있는 자를 이길 수 있는 유일한 무기, 기존의 제품이 모자랐던 간지를 댔던 것에 있다.

이 달의 추천

미래 기술 산책

과정 기본과정

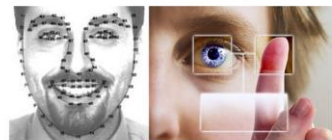
2D: Discover the Future

선정자 5기 박단비, 신영, 이원재, 이지
원

자신의 관심기^수를 통해 얻은 것이 무엇인지 매우 꼼꼼하게 잘 정리한 과제입니다.

5기 박단비

관심 기술 설정, 두 번째 기술 ②



*관심 가
단
공부해
(새롭게
읽어 보
자)

관련 기술 (태초를 시작 하여?)	무엇도 작정하지 않았고, "kismet"은 [운명]의뜻이거늘
설명 이유	원래서부터 생물이 태어날 때는 단순히 비결정적으로 놓여 있을 뿐 아니라 별개의 열역학에 의하여 길을 따라가야 하는 것이다. 생물이 가는 길은 생물이 가진 유전적 정보에 의해서도 바뀌어 갔다. 이러한 생물의 행위를 설명하는 수단은, 단순히 비결정적 운명만을 들 여도, 본래 보기에 들리지 않는 것이 있을 것이다. 또한 인간이 가는 길에 천재와 고 수는, 본래 같이 다양한 가의 길에서 나왔다. 다시 말해서 같은 생리적 가정을 하고서, 이것이 산하가, 산하와 열역학과 관련된 가정을 '생물학자'들이 매우 궁극하여 관심 가짐으로 신장하게 되었다.

생 체 적	총체적/개인적	총체적 : 일어난 사건 전체 혹은 사건의 전체 개인적 : 일어난 사건 중, 자신의 사생활 등에 관한 것 예시 : 노조원 100명 중 50명만 파견을 신청함
	일반적	일반적 : 보통 경우, 일반적인 경우 예시 : 보통 경우 파견을 신청하는 사람
	일반적	일반적 : 비정상적인 경우, 특이한 사정, 비정상 상황 예시 : 파견을 신청한 10명 중 5명만 파견을 함
	일반적	일반적 : 특별한 사정, 특별한 이유 예시 : 파견을 신청한 10명 중 5명만 파견을 함
특징	안 사항	특징 : 특별한 사정, 특별한 이유 예시 : 파견을 신청한 10명 중 5명만 파견을 함
	안 사항	특징 : 특별한 사정, 특별한 이유 예시 : 파견을 신청한 10명 중 5명만 파견을 함
행 동 적 특 징	일반적	일반적 : 보통 경우, 일반적인 경우 예시 : 파견을 신청한 10명 중 5명만 파견을 함
	일반적	일반적 : 비정상적인 경우, 특이한 사정, 비정상 상황 예시 : 파견을 신청한 10명 중 5명만 파견을 함

5기 신영



나의 미래기술 산책: Big Data

지금우리는정보의홍수속에 살고 있다

[illegible]

나의 미래기술 산책 부품에서 자신이 관심있는 기술에 대해 기본자료와 추가자료를 잘 구성하여 주었습니다.

5기 이원재

관심기술

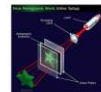
Hologram Technology

선택이유

우리는 어떤 평면 화면만 사용하
왔다. 물론그림 기술을 활용하면
우리가 한 화면으로 할 수 없었던
일은 물론 우리가 필요한 모든 정
보를 한번에 볼 수 있는 디스플레이
어를 만들 수 있는 것이다.

다시 알게 된 자

= 홀로그램은 명암이 아닌 빛을 저장한 필름을 만든 '가보르'가 1948년에 만들어진 단어다. 홀로그램의 기본적인 원리는 빛의 회절에 의한 간섭을 응용해 간섭무늬의 형태로 물체의 영상이 기록하는 것이다. 우리가 흔히 생각하는 홀로그램은 CGH다.



5기 이지원

바이오 플라스틱

“다시 되돌아가는 최후의 전쟁 폴란드스틴”



바이오 플라스틱은 크게 생분해성 플라스틱과 바이오매스 플라스틱으로 나뉘는데, 각각 미생물이나 식물유래 자원(식물성 기름, 옥수수 등)으로 만들어져 활용된다. 바이오 플라스틱이 친환경 소재로 주목받고 있는 이유는 소각 시 배출되는 이산화탄소가 식물에서 배출되는 이산화탄소와 비슷하기 때문이며, 토양에서 자연스럽게 분해되기 때문이다.

현재 바이오 플라스틱은 생활 속 여러 곳에서 쓰이고 있다. 우리가 흔히 마시는 콜라나 생수의 펌프병도 바이오 플라스틱으로 만들어졌으며, 자동차와 핸드폰에도 적용되고 있다. 의외로 우리 곁에 가까이 있었던 바이오 플라스틱은 이뿐만이 아니라 의약품, 농약에도 사용되어 왔으므로 다양한 연구가 이루어질 게 기대된다.

기사 <리빙필> 4월호 <리빙필>은 친환경 소재 인쇄를 <리빙필>은 물론	플로로그 <리빙필> 4월호 인쇄를 순환적으로 리빙필은 물론	보고서 <리빙필>은 물론 리빙필은 물론
--	--	------------------------------------

관심기술훈인 '바이오 플라스틱'에 대해 잘 정리한
여 유익한 자료를 만들어 주었습니다~!

이 달의 추천

미래 기술 산책

과정

기본과정

교육

2D: Discover the Future

선정자

5기 이현우, 정상현, 허동준, 황희수

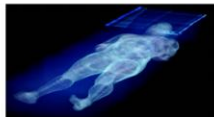
관심기술인 '홀로그램'에 대하여 다양한 추가사항을 구
성하여 주셨네요^^

5기 이현우

홀로그램

기본지식

'진짜'가 된 '가짜'



"개 사탕을 꼭 가서 찾아주세요!" 요즘에는 길에서도 제물을 판매하고 구입하는 사이드쇼가 많아 보인답니다!

원래 3D화하는 시간, 교통비는 이제 그만이다. 여행할 곳과도 제사하는 것도 이제 그만이다. 제사할 때로 제사할 때로 제사한다.

홀로그램을 이용한 영상으로 된 일개 사탕으로 홀로그램의 원리를 이해하게 만들었다. 즉, 일제강점기 제정하는 간접 통치자를 기록한 제사이다. 이 홀로그램을 이용하여 가짜를 진짜처럼 보여준다.

그렇게, 우리가 정말로 볼거리를 홀로그램, 반사 홀로그램이다.

본초지식

홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화

세계적인 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화.

본초지식

홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화

세계적인 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화.

본초지식

홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화

세계적인 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화.

본초지식

홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화

세계적인 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화. 홀로그램 기술의 발전 양상과 상용화.

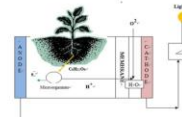
많은 고민과 검색의 흔적이 느껴지는 라제입니다!

5기 허동준

Plant - e

기본지식

'어디서나 전기를 생산하게 된다'



인공의 막을 생각한다면, 인공 물질과 에너지는 함께 발전해 올 것이다. 홀로그램이 아닌 홀로그램으로 발전해 올 것이다.

에너지의 시작과 끝을 알 수 있는 홀로그램을 통해 인공 물질은 발전하게 된다. 에너지의 시작과 끝을 알 수 있는 홀로그램을 통해 인공 물질은 발전하게 된다.

본초지식

식물에서 전기를 생산하는 방법

식물에서 전기를 생산하는 방법. 식물에서 전기를 생산하는 방법. 식물에서 전기를 생산하는 방법.

이제 인류는 에너지가 부족할 수 없을 것이다. 태양광 에너지 발전은 에너지의 원천으로 생각된다. 그 중 식물에서 전기를 생산할 수 있는 Plant-e 기술이 떠오른다.

Plant - e 기술이란, 식물에서 생성되는 인공 물질로 새로운 에너지 생산에 이용하는 기술로서, 식물과 광합성 할 때 만들어지는 식물에 흡수하는 빛과 광합성 할 때 흡수하는 빛을 이용하여 인공 물질로 새로운 에너지를 생산하는 기술이다.

Plant - e 기술은, 식물에서 생성되는 인공 물질로 새로운 에너지 생산에 이용하는 기술로서, 식물과 광합성 할 때 만들어지는 식물에 흡수하는 빛과 광합성 할 때 흡수하는 빛을 이용하여 인공 물질로 새로운 에너지를 생산하는 기술이다.

인공의 막을 생각한다면, 인공 물질과 에너지는 함께 발전해 올 것이다. 홀로그램이 아닌 홀로그램으로 발전해 올 것이다.

에너지의 시작과 끝을 알 수 있는 홀로그램을 통해 인공 물질은 발전하게 된다. 에너지의 시작과 끝을 알 수 있는 홀로그램을 통해 인공 물질은 발전하게 된다.

본초지식

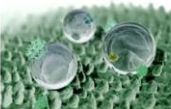
식물에서 전기를 생산하는 방법

식물에서 전기를 생산하는 방법. 식물에서 전기를 생산하는 방법. 식물에서 전기를 생산하는 방법.

5기 정상현

생체 모방

"가장 훌륭한 스승, 자연"



신인 학원은 인류에게 물결의 진동, 진동, 수면 현상이 배를 뜨게 해 주었고, 인간이 배를 뜨게 하였다. 과학자들이 인간 배의 구조를 분석하여 배를 뜨게 하였다. 배의 구조를 분석하여 배를 뜨게 하였다.

본초지식

생체 모방의 원리

생체 모방의 원리. 생체 모방의 원리. 생체 모방의 원리.

본초지식

생체 모방의 원리

생체 모방의 원리. 생체 모방의 원리. 생체 모방의 원리.

5기 황희수

관심 기술 / "유"는 곧 "유"이다

영제교육원에서 가끔 주제선정을 생각하다보면 환경적 정화작용을 고려하게 된다. 그 중 가장 대표적으로 떠오르는 것이 자연의 정화작용으로 그 쓰임새와 정화의 원리에 놀라움을 금치 못할 때가 있다. 그런데 고대부터 그런 과학적 원리를 이해하고 있었던 사실도 놀라움에 한데 와서는 과학적 논리로 풀어야 응용하고 있는 부분을 보면서 감탄을 금치 못한다. 또한 산업분야, 의료분야까지 자연 원리로 각 분야의 과학기술을 접목시키는 부분은 흥미로워 이 분야를 선정하게 되었다.

초소수성은 자연현상을 과학적 원리로 풀어야겠다고 그것을 바탕으로 다양한 분야에서 연구되어 지고 있는 것에 놀라웠다. 우리가 쉽게 접하고 있는 생활용품은 물론이나 나노텍스, 토타인 같은 신기술은 우리 일상 구성구성에 자리 잡고 있는 것들은 과거에는 보이지 않았던 것들이 한데 와서는 "유"로 재탄생함을 보게 된다. 이처럼 초소수성은 앞으로 많은 아이디어와 접목되어 우리의 생활 구성구성을 정화하게 될 것이고 자연과학분야에 중요한 지위를 점령하리라 여겨지기도 한다. 단순히 자연현상을 이해하는 것이 아닌 자연을 알아가려는 인간의 노력과 "나노"는 새로운 과학기술을 끝을 모르게 발전해가고 있고 접목되어 지고 있음에 자연을 이해하고 지키려는 마음도 같이 병행되어야 할 것이라는 생각도 마저 들었다.

바이오미메틱스의 등장 배경과 철학에 대해 고민한 흔적이 보이네요. 😊

선정 이유, 새롭게 알게 된 지식을 자신만의 언어로 잘 정리해 주셨습니다.

이 달의 추천

오픈 특1

오픈특

5기 정영지

암 진단이라는 분야는 진입 장벽이 높은 분야라고 할 수 있다. 전문적인 과학(의학) 기술이 있어야 하고, 그만큼 지원도 있어야 한다. 하지만 책 안드라카라는 소년은 이전의 통념을 뒤집어 옅고 암 진단 기구를 개발해 냈다. 그가 해낼 수 있었던 배경은 무엇일까? 나는 그의 끈기, 계기 그리고 21세기 현대 사회, 이 3가지 요소로 설명하고 싶다. Ted talk을 들어보면 그는 4000개의 단백질질을 일일이 들여다 보며 마침내 그의 기준에 부합하는 체장암 바이오 마커 단백질을 찾아냈고, 200명의 박사들에게 메일을 보내 결국 1명에게만 OK를 얻어냈다. 많은 시도를 거치면서 지칠 수도 있었음에도 그는 끝까지 노력하였다. 그에게 이 끈기가 없었다면 그는 성공할 수 없었을 것이다. 그리고 그에게 계기가 있었다는 점 역시 중요하다. 인간이 어떠한 일을 하게 되는 데 매우 중요한 것이 계기이다. 왜냐하면 그 계기가 그 일을 지속할 수 있게하는 원동력이 되기 때문이다. 친했던 아버지의 친구가 체장암으로 사망하는 것을 보고서 그는 암을 정확히 검사할 수 있는 장치를 만들어야겠다 마음먹었을 것이다. 마지막으로 인터넷으로 정보를 얻을 수 있는 21세기의 환경 역시 영향을 주었다 생각한다. 20년 전만 해도 지금과 같이 손쉽게 정보를 찾을 수 없었다. 특히 신기술 같은 경우는 일반인들이 더욱 접근하기 어려웠다. 하지만 지금은 그가 사용한 '구글링'과 위키피디아등으로 정보를 얻을 수 있다. 나는 그의 끈기를 얻고 싶다. 왜냐하면 다른 것들은 다 외적인 '환경적'요소 인데 끈기는 그가 하고 싶다는 마음을 먹었을 때만 들어지는 감정으로 내적인 것이고, 나도 그와 같이 한 분야에 파고들 수 있는 용기와 끈기를 얻어 연구를 해 보고 싶기 때문이다. 지금의 내 자신은 열심히 하자라는 마음을 가지고 내 목표를 향해 나아가고 있다. 내 정신과 그의 끈기가 합쳐지면 시너지 효과를 내어 더 나은 결과를 낼 수 있을 것 같다.

5기 박단비

하지만 이 소년이 남들과는 달랐던 행동이 있었다 하면, 삼촌이 돌아가신 이유를 알았을 때와 그 이유에 대한 의문점을 갖고 나아가는 해결책에 대한 행동입니다. 대부분의 많은 분들이 이 소년과 같이 삼촌이 돌아가신 이유를 들었을 때에 지금 당장 내가 바로 할 수 있는 것이 없으니 지금부터라도 공부를 열심히 하여 의사가 되어야지 라고 생각하고 그칩니다. 하지만 이 소년은 당장 내가 바로 할 수 있는 것이 없다는 생각을 버리고, 주위에서 쉽게 정보를 얻을 수 있는 이 인터넷이라는 소년과 암 진단 분야의 매개체

를 이용하여 4000번의 끈임 없는 도전과 곳곳한 용기로 암 진단에 대한 핵심 암 세포를 결국에 알아낼 수 있었습니다.

5기 이원경

영상에 나오는 책 안드라카라는 소년이 암 진단이라는 새롭고 쉽지 않은 분야에 주저하지 않고 뛰어올 수 있었던 이유는 동기가 확실했기 때문이라 생각한다. 책 안드라카 뿐만 아니라 다른 많은 훌륭한 기업인들에게는 그 일을 하기 위한 이유나 동기가 확실했다. 빌 게이츠의 경우 모든 사람들이 컴퓨터를 쓸 수 있게 만들고 싶다는 이유가 있었다. 책 안드라카는 암으로 자기 가족을 잃자, 사람들이 그 암에 고통 받지 않겠다는 이유가 생겼고 그 이유를 끝까지 품고 나아갔기에 그 이후에 생긴 많은 어려움들을 극복하고 끝내 자기가 원하는 목표를 이룰 수 있었다고 생각한다. 이와 같은 강력한 동기와 욕구를 주는 이유는 찾기 쉽지 않다. 그 이유를 찾는 데 많은 시간이 필요할 수도 있고 다양한 시도나 접근이 필요할 수도 있다. 책 안드라카의 경우 아까 말했듯이 가족의 죽음이라는 커다란 충격이 그에게 어마어마한 에너지를 주었던 것 같다. 내가 안드라카를 보고 가장 배우고 싶은 것은 엄청난 힘을 가진 동기를 찾는 것이다.

5기 장제우

소년은 위키피디아와 구글을 매우 현명하게 이용한 사람이다. 나도 21세기를 살고 있기에 인터넷을 항상 이용하면서 살지만, 소년 같이 체장을 판별할 수 있는 검사지를 만들지는 못하였다. 그 차이는 바로 나는 인터넷을 잘 활용하지 못했다는 점이고, 그 아이는 인터넷 자신의 목적과 꿈을 위해서 잘 활용했기 때문이다. 점점 기술이 발달되면서 이미 수많은 나라와 사람들에게 인터넷이 보급되고 있다. 하지만 그렇다고 모두가 인터넷을 잘 사용하는 것은 아니다. 어떤 사람들은 인터넷을 그저 놀기 위해서 쓰는 사람들이 있는 반면, 동영상의 소년 같이 자신의 목표를 이루기 위해서 심본 활용하는 사람들이 있는 것이다.

5기 정상현

책이 체장암 진단이라는 어렵고 생소한 분야에 뛰어올 수 있었던 이유는 무엇일까? 나는 그것이 가장 기본적인 인간의 욕구 때문에 일어난 현상이라고 생각한다. 바로 보호의 본능이다. 책은 자신과 친밀한 관계를 유지했던 아버지의 친구가 체장암으로 죽자 자신의 친인척 중에 이런 일을 겪는 사람이 생기지 않도록 하기 위해서 체장암 조기 진단을 연구한다. 그리고 그는 자신의 연구가

많은 사람을 살릴 수 있을 것이라는 자부심을 갖고 있었다. 나는 이 소년의 실패처럼 보이는 것 앞에 쓰러지지 않고 꾸준히 우직하게 자신의 연구를 계속해 나가는 삶의 자세에 감탄했다.

5기 허동준

많은 어른들은 아이들에게 에디슨의 사례를 들면서 포기하지 말고 끈기있게 도전하라 한다. 하지만, 그런 말을 하는 어른들조차 그런 끈기와 도전정신을 가진 어른은 드물다. 그만큼 끈기를 갖고 무엇인가를 도전한다는 것은 어려운 것이기 때문이다. 그렇기 때문에 나는 이 소년에게서 소년이 가진 끈기와 도전정신을 배우고 싶다. 소년은 강연을 마치며 이렇게 말한다. "당신은 세상을 바꿀 수 있습니다." 맞다, 사람들은 누구나 세상을 바꿀 수 있다. 단, 끈기와 도전정신을 가지고 있는 사람들에게 한해서 이다. 운과 기회는 항상 오지는 않지만 누구에게나 온다. 그리고 그 기회를 잡을 수 있는 건 끈기와 도전정신을 가진 사람들이다. 현재로서의 나는 그 기회를 잡기에는 아직 매우 많이 부족하다 생각한다. 하지만, 지금부터라도 소년이 가지고 있는 끈기와 도전정신을 배워 세상을 바꾸어 보는데 동참하고 싶다.

5기 최여림

나는 그가 한 순간에 내린 '선택'이 너무나 존경스럽고 닮고 싶다. 우리가 무슨 선택을 내리던지 간에, 그것들은 우리 인생에 큰 변화를 야기하게 된다. 문제는 '어떤 선택'을 하는냐이다. 책은 문제와 아픔의 순간을 인생의 터닝포인트로 삼아 기회를 잡았다. 나는 잘 무너진다. 선택의 순간이 다가오면 무서워서 피하기도 한다. 앞으로는 과감하게 어려운 선택을 해내는 힘을 길러야겠다 다짐하게 되었다.

오픈마인드

5기 이정제

에디슨이 필라멘트를 찾아내려 수천번의 시도를 했다는 점까지 인용해서 설명해주니 더 와닿는 것 같아. 우리 모두가 훌륭한 인재기업인이 되기 위해서 필요한 점 중 가장 중요한 점이 "대담함"이라는 것도 깨닫게 되었고, "기업가"라는 것을 너무 어렵게 생각하려고 하지만 말고 열정과 자신감을 가지고 도전하는 자세를 기르도록 해야겠다.

이 달의 추천

고객기반 사업기회 발견1

과정	심화
교육	A 과정
선정자	2기 김해수, 김병정

심화 김해수

Desired Outcome Statement



심화 김병정

Desired outcome

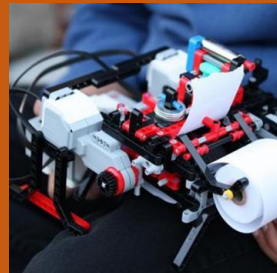
수신기와 송신기간의 **유효거리**를 증가시킨다.

주파수를 확장하거나, **통신망**을 확대한다.

태그의 **접착률**을 높인다.

태그를 **소형화**한다.

POSTECH CEO REVIEW 인사이드



1 인공위성 인터넷

엘론 머스크의 새로운 도전,
전 세계 인터넷을 지배하라

2 가정용 로봇

새로운 가족의 탄생,
"Hello, I'm JIBO"

3 사물인터넷

스티커처럼 붙이는 스위치,
AVI-ON

4 점자 프린터

레고로 만든 희망,
레고 점자 프린터



엘론 머스크의 새로운 도전, 전 세계 인터넷을 지배하라

인공위성 인터넷

미래기술
우주항공
IT

하늘이 인터넷 전쟁터가 되고 있다. 구글이 열기구와 드론을, 페이스북도 드론 계획을 테스트하는 등 불모지나 개발도상국을 대상으로 인터넷을 제공하기 위해 분주한 움직임을 보이고 있다.

구글과 페이스북이 양자대결에 열중하는 사이 실리콘밸리에서 새로운 선수가 참전을 할 태세다. 월스트리트저널에 따르면 테슬라모터스와 스페이스엑스를 소유하고 있는 '아이언맨' 엘론 머스크가 인공위성 700대를 이용해 전 세계 인터넷을 연결하려 한다는 것.

인공위성을 이용해 지구 전체를 뒤덮고 인터넷을 연결하겠다는 아이디어는 월드뷰 새틀라이트(WorldVu Satellites)가 제안한 바 있다. 창업자인 그레그 와일러(Greg Wyler)는 이전에 구글에 인수된 바 있는 위성회사 O3b네트웍스(O3b Networks)를 설립한 인물이기도 하다. 인수 후에는 구글 임원을 역임하다가 올해 9월 은퇴했다. 엘론 머스크는 이런 와일러와 협력하는 것으로 알려졌다.

이에 따르면 월드뷰 새틀라이트에 엘론 머스크가 직접 참여하는 방법도 검토 단계라고 한다. 실제로 이들이 움직이면 목표는 더 안정적이고 저렴한 인공위성 인터넷 연결이 될 것으로 보인다.



이를 위해 가장 중요한 건 기존보다 작고 저렴한 통신용 인공위성을 많이 만들어야 한다. 무게는 현재 사용통신위성보다 크기는 절반 정도이며 무게는 113kg 이하, 비용은 100만 달러 이하로 억제할 필요가 있다는 것. 이를 통해 인공위성 700대를 확보하게 된다면 현재 최대 통신위성군인 이리듐보다 10배에 달하게 된다.

월드뷰 새틀라이트가 엘론 머스크와 협력하려는 건 돈 때문만은 아니다. 엘론 머스크는 이미 저렴한 로켓 발사를 입증한 스페이스엑스를 보유하고 있다. 지금까지 모험적인 프로젝트의 가능성을 미리 알아보고 성공을 이끈 인물이기도 하다.

출처 / 테크홀릭 기사 <http://goo.gl/edt1q7>
관련기사 / 월스트리트 저널 <http://goo.gl/5ujsTW>



가정에서 활용되는 JIBO의 모습

새로운 가족의 탄생, “Hello, I’m JIBO”

가정용 로봇

미래기술
로봇
클라우드펀딩
스타트업



‘현관문이 열리자 테이블 위에 놓여 있던 로봇이 저절로 불을 켜다. 주인 얼굴을 알아본 로봇이 “어서 오세요. 오늘 어땠나요?” 하고 말을 건다. 이어 주변 음식점에 자동으로 식사 배달까지 시킨다. 부재중에 걸려온 전화를 알려주고 문자 메시지도 읽어준다.’

미국 MIT 신시아 브레아질(Breazeal) 교수팀이 최근 공개한 가정용 로봇 ‘지보(JIBO·사진)’의 활용 사례다. 높이 28cm, 무게 2.72kg인 이 로봇은 원통에 반구(半球)를 얹어놓은 것처럼 양중맞게 생겼다. 머리 부분에 고해상도 카메라 두 개가 달려 있어 사진 촬영도 하고 문자 메시지를 음성으로 읽기도 한다. 사물의 움직임을 감지해 고개를 360도 돌릴 수 있다. 인사를 건네며 액정 화면에서 윙크를 하고 웃는 등 감정을 표현하기도 한다. 이 로봇은 내년 말 499달러(약 50만원)에 시판될 예정이다. 온라인에서는 선(先)주문을 받고 있다.

가정용 로봇은 아이들에게 동화를 읽어주거나 바닥을 쓸고 닦는 청소기 수준을 넘어 사용자와 대화를 하는 수준까지 발전했다. 소프트뱅크의 감정 인식 로봇 ‘페퍼(Pepper)’도 사람 얼굴을 인식하고 움직임을 읽을 수 있다. 상대의 기분이나 상황을 파악해 말을 거는 수준까지 가능하다. 페퍼는 내년 2월부터 19만8000엔(약 200만원)에 시판된다. 이런 로봇은 대부분 와이파이(무선 랜)를 통해 연결된 스마트폰·컴퓨터 등의 명령을 받아 작동한다.

영국의 청소기 제조업체 다이슨(Dyson)은 최근 가정용 로봇 개발센터를 만들어 요리와 청소, 방법 기능 등을 담은 로봇을 개발 중이다. 일본 혼다도 직립형 로봇 ‘아시모(Asimo)’의 업그레이드 모델을 발표했다.

새 아시모는 사람 얼굴과 목소리를 인식하고 시속 9km로 달릴 수 있다. 국내 로봇 업체 ‘유진로봇’은 최근 스마트폰으로 주문을 받아 물건을 배달하는 ‘웨이터봇(Waiterbot)’을 발표했다. 유진로봇 박성주 부사장은 “올 연말에 시제품을 만들어 보고 반응이 좋으면 내년에 시판할 계획”이라고 밝혔다. 세계로봇협회(International Federation of Robotics)는 가정용 로봇 시장이 오는 2020년 1111억달러(약 114조원) 규모로 성장할 것으로 전망했다.

관련기사 / 조선비즈 <http://goo.gl/mucoRC>
인디에고고 / <http://goo.gl/PKbswL>
관련영상 / <http://goo.gl/o2M4In>



스티커처럼 붙이는 스위치, AVI-ON

사물인터넷

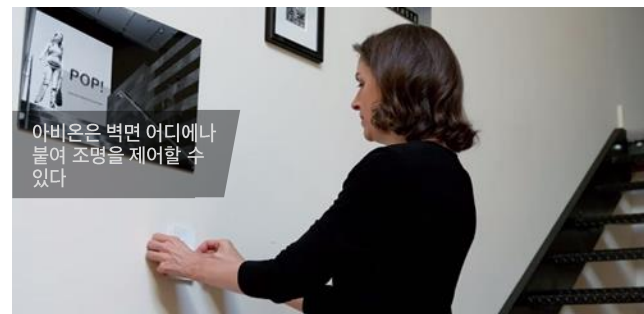
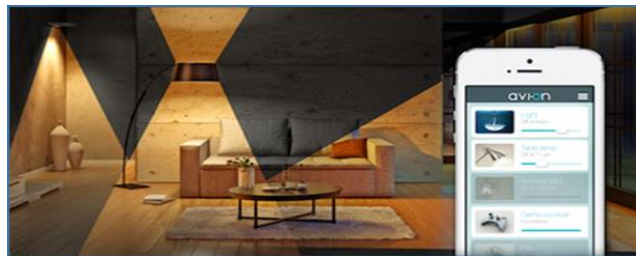
미래기술
사물인터넷
클라우드펀딩
스타트업



아비온(Avi-on)은 별다른 배선이 필요 없이 어디에나 설치하고 이용할 수 있는 전기 스위치다. 이 제품은 전기 스위치 설치를 위해 배선을 따로 할 필요가 없다. 그냥 3M 메모지처럼 벽면 어디에나 붙이면 그만인 것.

아비온은 블루투스 근거리 무선 통신 기술을 이용해 이런 배선 없는 스위치를 구현했다. 여기에 필요한 건 블루투스와 연동할 수 있는 아비온 전구만 있으면 된다. 물론 일반 전구도 이용할 수 있지만 이럴 경우에는 전등이나 전등과 전원 콘센트 사이에 전용 어댑터가 필요하다.

이렇게 하드웨어를 갖췄다면 iOS나 안드로이드용 모바일 앱을 내려 받아 설정만 하면 된다. 아비온 스위치를 벽면 어디에나 붙이고 조명을 켜거나 끄고 밝기 정도를 조절할 수도 있다. 스위치라기보다는 마치 리모컨 같은 역할을 하는 것이다. 물론 모바일 앱을 이용해 스마트폰에서 리모컨처럼 조작할 수도 있다.



관련기사 / 테크홀릭 <http://goo.gl/zSfiWp>
웹사이트 / <http://www.avi-on.com>
관련영상 / <http://goo.gl/TSjuPo>



레고로 만든 희망, 레고 점자 프린터

점자 프린터

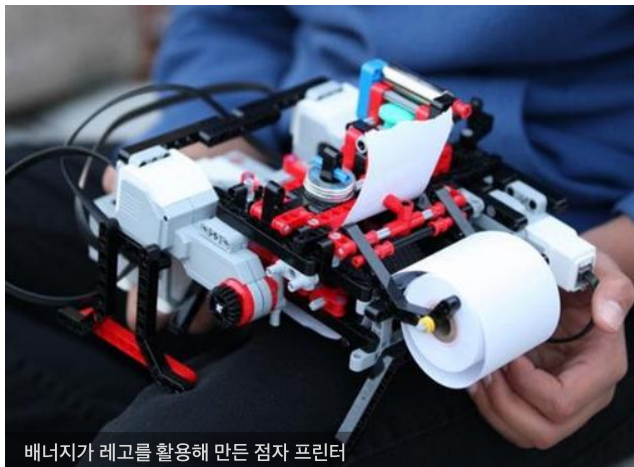
적정기술
펀딩
소년

"시각장애인들은 어떻게 읽을까?"

인도계 이민 2세로 중학교 1학년생이었던 슈밤 배너지에게 어느 날 찾아온 궁금중이었다. 그 때 다른 학생들과 마찬가지로 배너지는 부모를 찾아갔다. 돌아온 대답은 한 마디. "구글에서 검색해봐." 웹에서 검색해 본 배너지는 깜짝 놀랐다. 시각장애인용 점자프린터가 2천 달러를 웃도는 비싼 가격에 팔리고 있었던 것이다. 그 때부터 배너지는 점자프린터를 싸고 공급하겠다는 꿈을 꾸게 됐다. 씨넷, 비즈니스인사이드 등 주요 외신들이 전하는 13세 소년 슈밤 배너지의 창업 스토리다.

배너지가 찾은 해법은 레고 블록이었다. 그는 지난 해 레고를 활용해 점자 프린터를 개발하는 데 성공했다. 슈밤 배너지는 지난 해 학교 과학경진대회에 이 프린터를 출품해 대상을 받았다. 당시 그는 캘리포니아 새너제이에 있는 챔피언중학교 7학년에 재학하고 있었다. 우리나라로 치면 중학교 1학년이었던 셈이다.

올 들어선 좀 더 본격적으로 나섰다. 부모님으로부터 3만5천 달러를 지원받아 아예 브레이고랩스란 회사를 창업한 것. 기쁜 소식은 여기서 끝이 아니었다.



배너지가 레고를 활용해 만든 점자 프린터

브레이고랩스는 지난 주 인텔로부터 수 십 만 달러에 달하는 거액을 투자받기로 했다. 투자 주체는 인텔 자회사인 인텔캐피털이 담당했다. 인텔캐피털은 브레이고랩스의 점자프린터가 상용화될 경우 가격을 350~500달러 수준으로 낮출 수 있을 것으로 전망하고 있다. 브레이고랩스 사이트에는 전 세계 시각 장애인인 약 2억8천500만 명에 달하는 데 그 중 90%가 개발도상국에 살고 있다는 내용이 올라와 있다. 이들이 구입할 수 있는 가격대의 점자 프린터를 만든다는 것이 배너지의 웅골찬 꿈이다.

비즈니스인사이드에 따르면 배너지의 이런 비전에 공감한 인텔이 지난 9월 연락을 먼저 해 왔다. 투자할 수도 있겠다는 언질을 준 것. 그리고 지난 주 수 십만 달러 가량을 투자하기로 공식 결정했다. 브레이고랩스는 인텔에서 받은 투자금으로 일반 프린터와 좀 더 유사하게 생긴 새로운 점자 프린터 프로토타입을 만들 계획이다. 내년쯤 500달러 이하 가격대 제품을 시장에 내놓는다는 것이 최종 목표다. 지난 해 18세 소년 닉 달로이시오가 뉴스 요약 서비스인 섬리로 관심을 모은 적 있다. 당시 달로이시오는 야후에 섬리를 넘기면서 300만 달러를 받았다. 달로이시오가 섬리를 창업할 당시 나이가 15세였다. 슈밤 배너지는 그 기록을 2년이나 앞당기면서 '실리콘밸리 실력자들의 마음을 사로잡는 데 성공한 셈이다.

관련기사 / zdnet <http://goo.gl/DifsZW>
웹사이트 / <http://www.braigolabs.com/>
관련영상 / <http://goo.gl/UgY0PP>

POSTECH

YOUR DREAM IS OUR FUTURE

CREATIVE ENTREPRENEUR OMPHALOS