POSTECH CEO REVIEW



목차

교육생 소식		3
4월 온라인 교육 소개		4
우리가 배운 한 가지		5
이 달의 추천	기본과정 3D 온라인 교육 추천	6
	기본과정 1D 온라인 교육 추천	10
PCEO Insight		16

교육생 소식

▶ 미디어 아티스트를 꿈꾸는 1기 윤정원 학생이 작가로 참여한 '퓨처팹 크리에이터의 창작공장 전시회'가 3D프린팅 분야에서 가장 큰 해외언론사인 '3D Printing Industry'에 소개되었다고 합니다. 이 퓨처팹 창작공장 전시회는 디자이너가 3D 프린팅을 도구로 잡았을 때 어떤 결과물이 만들어질까? 라는 주제로 3D프린팅의 확장 가능성을 보여주는 전시였습니다. 자세한 내용은 여기서 확인할 수 있습니다.

▶ 6기 박나경: "먼저 항상 저한테 잘해주시고, 교육원에 대해서 궁금한거 여쭈어 볼 때마다 가르쳐 주시는 1~5기 선배 그리고 OT때 뵌 조교선생님 들 너무 감사드려요! 그리고, 지금 이 글을 보시는 6기 여러분들! 지금 페이스북 비공식 그룹에서는 6기 소통의 장이 펼쳐지고 있답니다~!! 혹시 6기 그룹에 가입이 되어있지 않다면, POSTECH CEO 6기를 검색하고 페북 그룹에 들어와주세요! 알람 울리는 즉시 달려가서 승인버튼을 잽싸게 누르겠습니다!"



여러분의 소식을 기다립니다!

POSTECH CEO REVIEW는 교육생 여러분들이 주인공입니다. 여러분들의 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 여행 등 소소한 근황에 대해서도 알려주세요.
3. 칭찬해 주고 싶은 친구가 있거나, 하고 싶었지만 전하지 못한 말도(고백 사절) 보내주세요.

보낼 곳: postechceo@gmail.com

4월 온라인 교육

4월 온라인 교육에서는 5기 교육생을 대상으로 '고객 훔쳐보기' 프로그램이 진행됩니다. 제목부터 흥미진진한 이 프로그램은 서비스가 일어나는 장소를 방문하여 고객을 자세히 관찰하고 불편사항을 발견하는 과정입니다. 여러분이 고객의 입장이 되어, 고객이 어디에서 불편함을 느끼고 어떤 것을 필요로 하는지 자세히 관찰해 주세요.

6기 교육생은 '나를 찾는 여행2'에서 자신의 적성과 흥미를 탐색해 보고, 관심분야의 키워드를 연결해 보는 Interest Map을 작성해 보는 시간을 갖습니다. 자신의 관심분야를 찾아가는 본 과정이 기업가적 전문성을 갖춰가는 첫 걸음이 되었으면 좋겠습니다.

과정	기수	분류	프로그램	과제기한
기본	5기	필수	고객 훔쳐보기	4월 12일 (일)
	6기		나를 찾는 여행2	
			변하는 것 VS 변하지 않는 것	

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.

6기 경규진

비전이 목표라면, 꿈은 그 비전을 실현시킬 때, 결정해야 할 갈림길 같은 것 이라고 생각한다.

6기 고성현

비전이 같더라도 꿈이 다르면 다른 삶을 살 수 있다.

6기 김승효

관심분야는 내 인생의 엑셀러레이터이다.

6기 박나경

비전과 꿈은 다르며, 이는 직업이 아니다.

6기 박정현

지속적으로 관심을 가질 분야를 정하고 그 분야에 충분한 전문성을 쌓으면 전문성을 통해 창의성이 길러진다.

6기 손현우

관심분야는 가치관, 비전과 꿈과 밀접한 관련을 맺으며 형성되는 것이다.

6기 신다현

가치관이 바로 서 있으면 내가 해야 할 것이 무엇인지 알 수 있다.

6기 안승재

다양한 활동과 경험을 통해 나의 흥미와 관심분야를 찾을 수 있다는 것을 알았다.

6기 안재용

주관적으로 결정되고 상대방의 가치관을 이해하고 인정하는 태도를 가져야 한다는 것을 배웠다. 또 가치관에는 '맞다' '틀리다' 가 없다는 것을 배웠다.

6기 안치원

비전은 앞으로 세상이 어떻게 바뀌었으면 좋겠다라는 것이고 꿈은 자신이 하고 싶은 것이라는 것을 알면서 OT때 생각했었던 비전과 꿈의 차이점을 더욱 확실히 생각할 수 있었다.

6기 양현진

내가 하고자 하는 일을 오랫동안 즐기며 하기 위해서 가장 중요한 요소는 적성과 흥미라는 것을 느꼈고 내가 어떤 것에 재능이 있고 어떤 것에 관심을 갖고 있는지 알아볼 수 있었다.

6기 오세연

가치관은 가치를 보는 눈으로, 두 개의 갈림길이 있을 때 선택의 잣대(기준)가 되어주는 것 또는 가장 중요하게 여기는 인생의 가치를 말한다.

6기 윤진

내가 원하는 세상을 만들 수 있는 꿈을 가진다.

6기 정민규

사람은 가치관에 따라서 삶의 방식이 달라지기 때문에 올바른 가치관 정립이 중요하다.

6기 조성주

관심분야 프로그램을 통해 내가 지금 하고 있는 일이 나의 적성과 흥미에 맞는지 다시 한번 점검해 볼 수 있는 계기가 되었다.

6기 한정학

비전은 나의 인생에서의 목적지와 같은 것이며, 꿈은 목적지에 도달 하기 위한 경유지 같은 것이라고 생각한다.

이 달의 추천

창업가 마인드1

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 김준형, 정효정, 권유진, 최현수, 허동준, 이지원, 이정제

오픈톡

5기 김준형

오늘 과제의 주제가 된 '엘론 머스크' 라는 사람의 인생을 통해 나는 내가 생각하는 '기업인으로서의 삶' 이 어느정도 맞다는 확신을 할 수 있게 되었다. 엘론 머스크는 창업하기 전 창업 목표를 '오염되가는 지구를 보호하고 화성에 인간을 이주시키기' 로 확정지은 후 그러한 자신의 꿈을 이루기 위해 여러 회사를 설립한다. 첫 번째로 그는 자신의 최종목표인 화성으로의 이주를 위해 절대적으로 필요할 이동수단의 변화를 창출하기 위해서 현재 로켓의 발사비용을 1/10로 줄이겠다는 목표를 가지고 '스페이스x'를 설립한다. 그 다음 인류를 이주시키기 전까지의 여러 환경문제들을 방지하기 위해서 친환경적인 전기자동차를 생산하는 '테슬라'를 설립하였고 그 후 전기자동차의 배터리와 충전등의 문제점을 해결하는 동시에 우주시설의 주요에너지 자원이 될 태양광 발전에 관한 기업인 '솔라시티'를 설립한다. 이와 같이 그는 그의 인생 목표를 명확히 정하고 그것을 이루기 위해 끊임없이 노력하여 결국 실행에 옮겼다. 여기서 주목해야할 점은, 만약 엘론 머스크가 그의 인생 목표(기업 목표)를 단지 본인의 이익, 본인의 욕구만을 위한 것으로 정하였다면, 사람들은 엘론 머스크의 꿈에 동참하지 않았을 것이고 이와 같은 성공을 이루지 못했을 것이라는 점이다. 교과서나 교양서를 보면 간혹 중세시대 '상인'과 현재의 '기업인'을 같은 것으로 두고 경제 개념을 설명하는 경우가 있다. 하지만 나는 이 둘은 명백히 달라야 한다고 생각한다. 중세시대의 '상인'은 오직 자신의 가게를 세우겠다는 이익만을 가지고 움직이는 반면, '기업인'은 인류라는 공동체의 이익을 위해 움직이기 때문이다. 엘론 머스크의 성공 전략은 '상인'이 아닌 이러한 '기업인'이 되었기 때문이라고 생각한다. 이시대의 모든 기업인이 중세시대가 아닌 현재시대를 사는 기업인이 되었으면 한다.

5기 정효정

'너는 커서 뭐가 되고 싶니?'라고 물어보면 대부분의 사람들은 부, 명예, 지위를 가져다줄 수 있는 '수단'으로서의 직업을 이야기한다. 따라서, 어떤 힘듦이나 어려움이 닥쳐올 때면 큰 고민하지 않고 그 직업을 포기한다. 그들에게 직업은 부, 명예, 지위의 '수단'일 뿐이기 때문이다. 엘론 머스크가 처음부터 사업에서 큰 성공을 했음에도 안주하지 않고, 더 큰 도전을 하는 이유는 바로 위의 예와는 다르게 '인류,미래'등에 더 큰 가치를 두었기 때문이다. 그렇다면 그는 처음부터 이런 이상을 품어왔던 걸까? 아니다. 그는 현실적으로 필요하다고 생각하는 것을 현실화 시키기위해 노력했고, 그 과정에서 얻어지는 성공으로 더 대담해졌다고 한다. 물론, 그가 지금처럼 '사람들에게 영감을 주기 위해' 노력, 끈기, 인내, 용기 등 무수한 가치도 필요했을 것이다. 하지만, 그중에 가장 중요한 것은 '올바른 가치'를 두고, 그 가치를 좇는 것이다. 그 가치를 좇는데, 노력, 끈기, 인내, 용기는 부차적으로 따라오고, 우리가 정의한 '성공'이라는 것도 따라오게 되는 것이다. 세계가 아닌 우주를 보며, 미래가 아닌 초 미래를 앞서나가려는 그의 행보를 보고 있자니, 우리가 정의한 '비전'이 얼마나 중요한지 다시금 느낄 수 있었다. 너와 나 우리만 고려했다면, 지금과 같은 변화는 일어나지 않았을 것이다. 그보다 더 큰 가치를 품었기에 모든 것이 가능했다. 우리 역시, 눈 앞에 보이는 것보다 그 이상을 볼 수 있는, 그리고 그 가치를 위해 모든 열정을 불태울 수 있는 사람들이 되었으면 좋겠다.

5기 권유진

그가 사업에 큰 성공을 했음에도 멈추지 않고 계속해서 도전을 하는 주된 이유는 물질적 성공, 이익 창출만이 그의 목표가 아니었기 때문이다. 그는 목표를 이루는데 있어 '돈은 생계를 유지 할 정도만 있으면 된다' 라는 입장이였지 애초에 그는 돈을 많이 벌기 위한 사업을 진행한 것이 아니었다. 그는 자신이 물질적 이익을 보기 위해서가 아닌, 인간이 지구에서 살 수 없을 때를 대비하여 인간을 화성으로 옮기는 범인류적인 목표를 지니고 있었다. 하나의 사업을 시작한다는 것이 얼마나 많은 돈을 필요로 하고 많은 위험을 무릅쓰고 진행되는 것인지를 알고 있기에 성공 후에 그의 과감한 선택에 놀랍다. 그러나 다른 사람과 달리 그에게는 과감한 선택을 할 수 있었던 뚜렷한 뜻이 있었기 때문에 여러 성공에도 멈추지 아니하고, 다음 목표를 이루어 나갈 수 있었지 않았나 생각한다. 그를 보며 작은 성공과 실패에 일희일비 할 것이 아니라 내가 하고자 하는것, 내가 이루고자 하는것을 바라보고 한 단계 한 단계씩 일을 추진해 나가야겠다는 다짐을 하게 된다.

5기 최현수

엘론 머스크는 주로 환경, 에너지, 우주에 대한 서업을 많이 하였다. 이 사업에서 꽤 큰 성공을 했다. 엘론 머스크의 사업의 성공 전략은 과연 무엇일까? 첫 번째로 부정적인 생각을 하지 않는 것이다. 부정적인 생각을 하면 하고 싶던 일도 하기 싫을 때가 종종 있기 때문이다. 두 번째, 기본부터 다지는 것이다. 기본이 다져졌기에 심화도 할 수 있기 때문이다. 세 번째, 꿈을 위해 열심히 사는 것이다. 자신의 꿈을 위해 열심히 노력하고 살면 성공을 할 수 있기 때문이다. 이렇게 3가지의 성공전략이 있다. 엘론 머스크에게는 이 3가지 성공전략보다 더 많은 성공전략들을 가지고 있다. 그러나 나는 이중에서 단 3가지만 선택했다. 그 이유는 나에게 부족한 점이나 중요하다고 생각되는 점을 딱 3가지만 골랐기 때문이다. 이렇게 내가 부족한 점과 중요하다고 생각한 것들은 머릿속에 앞으로 잘 새겨 둘 것이다.

5기 허동준

책을 읽고 엘론 머스크에 대하여 찾아 보면서 먼저 한 사람이 이렇게 많은 분야에 대하여 경험하고 접하며 업적을 일구어 냈다는 것에 대해 놀라울 뿐만이 아니라 존경심까지 갖게 되었다. 내가 존경심을 갖게된 이유는 엘론 머스크는 단순히 부와 명예를 쫓지 않고 자신만의 비전과 신념을 확고히 지켜 나가면서 목표를 설정하여 그것을 실제로 이루어 나갔기 때문이다. 만약 엘론 머스크가 단순히 부와 명예를 쫓았다면 아마, 이정도로 세상이 발전 하지 못했을 수도 있었을 것이라고 해도 과언이 아닐만큼 엘론 머스크는 많은 것들을 이루어 내었고 전혀 관련이 없다고 생각 되는 분야들 까지 노력하며 일구어 냈다. 이렇게 까지 할 수 있었던 배경은 아마 그의 확교한 비전과 신념 덕택일 것이다.

오픈마인드

5기 이지원

길지 않은 글이었지만 아이언맨과 엘론 머스크를 비교한 부분이 정말 인상깊게 다가와 어떤 긴 글보다도 간결하게 잘 받아들여졌어. 특히 '과학의 힘을 진심으로 이해하고 활용하여 미래에 가치를 부여한다'고 했는데 우리 또한 올바른 가치관을 가지고 재능을 펼쳐나가는 것이 중요하다고 느꼈어. 과학이 인류에게 어떤 의미인지 되새기며 그 힘을 이용하는 과학자가 되어야겠다고 생각하게 된 것 같아.

5기 이정제

제가 꿈을 이뤄가는 데 있어서 저를 가로막을 수많은 난관이 언제 닥칠까 두렵기만 했어요. 아직은 제대로된 실패의 쓴맛을 보지 않아서인지 더욱 걱정이 되기도 하네요. 하지만 이 책을 읽고나서, 수많은 실패로 경제적 손실과 정서적으로도 고통스러웠던 엘론 머스크가 칠전팔기의 자세를 가져 로켓 발사를 성공으로 도약하게 했던 스스로의 마음가짐이 그 무엇보다도 중요하지 않은가 싶어요.

이 달의 추천

고객 훔쳐보기

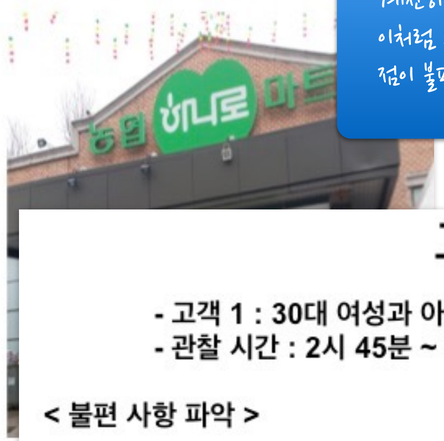
과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 박단비

5기 박단비

고객 훔쳐보기1

- 30대 여성이 아이의 손을 잡고 하나로 마트로 들어옴.
- 주위로 둘러보더니 급하게 뛰어감.
- 식기 세척코너로 들어갔다 다시 뛰어나와 과자류 코너로 돌아섬.
- 과자를 하나 집어 들더니 계산대로 뛰어가 급히 계산을 함.
- 마트 출구에서 서 있더니 아이를 시켜, 지갑을 가져오게 함.
- 아이가 오자, 마트 앞 카트를 밀며 급한 발걸음으로 다시 들어감.
- 마트의 동선을 따라 가다 균일가 행사코너에서 멈춰서 물건을 살펴봄.
- 물건을 살펴보다 다시 수산코너에서 멈춤.
- 조기의 가격을 물어보다 손질을 해달라고 요구함.
- 조기 구매 후 봉지에 담아줄 것을 요구함.
- 봉지를 받아 카트에 넣은 후 버섯코너로 가 버섯을 구매함.
- 아이가 감자가 먹고 싶다 하자 감자를 삼.
- 옆의 당근이 눈에 띄어 당근도 사게 됨.
- 봉지에 담은 후 무게를 재달라고 한 후, 다시 받음.
- 육류 코너로 가 고기의 양념과 가격을 살펴본 후, g당 얼마인지 물어봄.
- 고기가 일정량 잘려져 있지 않아 직원보고 알아서 잘라줄 것을 요구함.
- 봉지 받아 담은 후 반대편 코너의 채소를 삼.
- 채소를 산 후 다시 뒤돌아 보며 안 산 물건이 없는지 확인함.
- 확인 후 세제 코너로 가 카트를 잠시 놔두고 반대편의 낙농 코너로 뛰어기
- 음료를 든 후, 자신의 카트가 어디있는지 열심히 찾음.
- 계산대로 가기 위해 코너를 대략 4번 정도 돌음.
- 계산대 앞의 음식이 맛있어 보여 구매함.

마트를 관찰장소로 설정하여 고객이 마트에 들어 올 때부터 물건을 고르고 계산하기까지의 과정을 사소한 것도 놓치지 않고 관찰해 주었습니다. 이처럼 고객을 세세히 관찰했기 때문에 고객이 어떤 지점에서, 어떤 점이 불편하였으며, 무엇이 필요한지를 잘 발견할 수 있었습니다.



고객 훔쳐보기1

- 고객 1 : 30대 여성과 아이
- 관찰 시간 : 2시 45분 ~ 3시 2분

< 불편 사항 파악 >

- 조기를 한참 살펴보다 직원을 찾아 가격을 물어 보는 행동을 하였는데, **조기의 상태뿐만 아니라 가격표가 어디 있는지 한참 살펴보는 것 같았다.**

☞ **생선 구매 장에 생선 종류에 따른 가격표를 비치 해두면 좋을 것 같다.**

- 조기 손질을 요구한 후 랩에 싸 상태 그대로를 주자, 그대로 가지고 가려 하다 **특유의 생선비린내가 나 봉지를 달라고 요구**한 것 같았다.

생선 코너 앞에 봉지를 비치해두면 고객이 굳이 요구를 하지 않고도 담기 편할 것 같다.

건을 많이 담아 무거워진 카트를 가까운 거리까지 끌고 가기엔 번거로운 것 같아 세제 코너 앞에 잠시 놔 는 행동을 하였는데, 물건을 가지고 온 후 다시 카트를 찾는데 힘들어 보였다.

물건을 구매 할 때, 코너와 코너 사이에 카트를 잠시 둘 수 있는 공간을 만들어도 좋을 것 같다.

고객을 관찰한 결과로부터 자신이 생각하는 고객의 불편사항을 파악하였습니다. 뿐만 아니라 과제지침서의 항목은 아니었지만 이러한 불편사항을 어떻게 해결하면 좋을지 자신의 아이디어를 작성해 주었습니다. '생선 종류에 따른 가격표 배치, 코너 앞 봉지 비치'와 같이 고객이 불편함을 느낀 것에 대한 단순하면서도 필요한 개선사항을 제시해 주었습니다.

이 달의 추천

고객 훔쳐보기

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 황희수

5기 황희수

관찰장소 및 대상 선정

장소 : 경기도 용인 신세계백화점 경기점 6층 CGV 영화관

대상 : 아빠 30대 중후반으로 보이는 남성, 딸 약 6~7세 정도

시간 : 2015년 4월 4일 오후 14시 40분



서비스가 일어나는 장소로 영화관을 선정하였고, 학생, 주부, 30대 중반 남성 등 다양한 관찰대상을 선정하여 고객 훔쳐보기를 수행해 주었습니다. 영화표 구매부터 대기, 영화관 입장까지의 서비스가 일어나는 과정을 행동 순서대로 꼼꼼하게 기록해 주었습니다.

불편사항 파악

- 일반적으로 영화관에 영화를 관람하는 관객들 연령층은 다양하다. 특히, 10세 이하인 경우에는 많은 사람들 속에서 보호자를 잃어버릴 수 있고 티켓구매시간에서 간 시간까지의 시간이 대부분 짧은 시간일 수 있지만 앉아 있을 장소도 많지 않고 아이들의 흥미를 이끌어 지루하지 않게 묶어 놓을 수 있는 공간이나 장난감등이 비치되어 있지 않다는 점이 불편해 보였다.
- 자녀가 어린 경우 영화관에서 팝콘 등 간식을 구매할 때 자녀를 챙길 수 있는 여력이 없을 경우 자칫 미아가 발생하거나 여러 불편한 상황들이 관람객들이 번거롭거나 어린 고객 입장에서는 어른 시선에서만 배치 및 동선이 파악하기 힘들다고 호소할 수 있을 듯 보였다.

가족이 한꺼번에 앉아있을 수 없어 각자 서성거리고 있는 점이 여전히 불편해 보였고 낯선 사람과 동석을 해서 시선을 두지 못하고 사방으로 두리번거리는 모습이 좋게 보이지는 않았다.

관찰을 통해 파악한 불편사항을 정리하고, 이 불편사항들을 어떻게 해결할 수 있을지 자신만의 아이디어를 생각해 보았습니다. 영화관 입장전 대기시간에 초점을 맞춰 어린아이와 보호자 입장 모두에서 불편한 점과 개선사항을 생각해본 점이 좋습니다.

이 달의 추천

고객 훔쳐보기

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 김하은, 장준형, 허동준, 허영환

고객이 매장을 방문하여 나가기까지의 순서를 시간과 함께 기입하였습니다. '메뉴가 기둥에 가려있다'와 같이 사소하지만 고객이 불편함을 느낄만한 상황을 파악해 주었네요.

5기 김하은

***고객2 훔쳐보기**

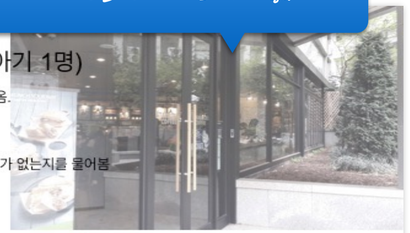
- 7:55에 40대 부부와 딸 두 명이 들어옴
- 자리가 없어서 2층으로 올라감
- 2층에도 자리가 없어서 다시 내려옴
- 기다리다 8:01에 자리 나서 앉음
- 점원이 치워주지 않아 여자가 테이블 치우기 시작함
- 8:05 점원이 와서 테이블 치워줌
- 메뉴가 기둥에 가려 딸이 두리번거림
- 물 가져다 주지 않아 달라고 함
- 8:10에 양념 오리고기 주문
- 8:12에 점원이 비닐 씌우고 부스터 가져다 줌
- 8:16에 고기 나옴
- 환타와 밥 2개 시킴
- 8:20에 반찬 나옴
- 식사함
- 8:45에 볶음밥 시킴
- 계산 후 9:00에 가게 나감

***불편사항 파악**

- 1층에 자리가 없어서 2층 갔는데 거기에도 자리가 없어 다시 내려와서 기다리는 모습이 불편해 보였다.
- 점원이 테이블을 치워주지 않아 살짝 불쾌한 모습이었다.
- 메뉴가 기둥에 가려 딸이 몸을 빼고 보는 모습이 편해 보이지는 않았다.

연령대가 다양한 일행을 관찰대상으로 선정하여 다양한 측면에서 고객 관찰을 수행할 수 있었네요. 특히 매장의 지역적 특징을 고려하여 개선사항을 생각해 본 점이 좋습니다.

5기 장준형



※ 고객 2 훔쳐보기 (60대 여성, 30대 여성, 아기 1명)

1. 60대 엄마로 보이는 여성과 30대 딸로 보이는 여성이 아기와 함께 들어옴.
2. 30대 여성이 주문을 하는 동안 60대 여성이 자리를 찾아 두리번 거림.
3. 조금 넓은 테이블에 가방을 내려놓고 다시 두리번 거림.
4. 그 사이 30대 여성은 주문하고 기다리다가 다시 카운터로 가서 아기의자가 없는지를 물어봄.
5. 결국 아기의자가 없어서 유모차에 그대로 앉히고 과자를 먹임.
6. 테이블 의자와 유모자의 눈높이가 안 맞아 매우 불편해 함.
7. 아기가 칭얼거리자 유모차에서 내려 서로 번갈아 앉아 줌.
8. 엄마로 보이는 30대 여성이 잡지 같은 책들이 놓여 있는 책꽂이로 가서 뒤적거림.
9. 아이에게 줄 말한 책이 없어 다시 자리로 감.
10. 아이가 지루해 하자 케익을 남기고 정리하고 커피숍을 나감.

※ 불편사항 파악

1. 아이와 함께 커피숍에 왔는데, 아기 의자가 없어서 유모차에 앉혔다가, 의자에 앉히거나, 또 서로 번갈아 앉아 주거나 하며 매우 불편하고 힘들어 보였다.
2. 아이가 잠시라도 흥미를 가질 수 있는 읽을 만한 책들이 없어서 매우 불편하고 아쉬워 하는 모습을 보였다.
3. 회사들이 몰려 있는 위치가 아니라 아파트 밀집한 곳에 있는 커피숍의 경우에는 지역 특성을 고려하여 보다 세심한, 지역 고객의 특성을 좀 더 반영한 서비스 제공이 필요할 것으로 보인다.

같은 장소에서 관찰하였지만 각 그룹 별로 각기 다른 불편사항(점원이 대기하지 않아 계산시 기다려야 하는 것, 문 근처 자리의 불편함, 화장실의 불편함, 테이블이 충분히 넓지 않은 것 등)을 세심하게 관찰해 주었습니다.

5기 허동준

고객 1 훔쳐보기

- 자리가 없어 몇 분간 기다림
- 기다리는 동안 메뉴판을 점원에게 전달받아 음식을 주문
- 몇 분간 기다린 후 다른 고객이 나가자 착석
- 아직 음식이 나오지 않은 상태에서 여성 고객 1명이 출입구 쪽과 가까워 추움을 느낌
- 점원이 출입구 문을 닫음
- 주문한 음식이 나옴
- 같이 온 사람들 끼리 얘기를 나누며 식사를 함
- 남성이 계산 하기 위해 카운터 앞으로 감
- 다른 곳에 있던 점원이 카운터 쪽으로 이동하여 계산을 도움
- 점원이 주차권이 필요한지 물어봄
- 남성은 이미 주차권이 있는데 오래 있었다면 주차권 두 개가 필요한지 물어봄
- 점원이 아니라고 대답
- 남성이 계산을 한 후 가게 나감

불편 사항 파악

- 자리가 부족하여 기다리는 상황이 발생
- 출입구와 가까운 자리로 인하여 고객이 추워함
- 카운터에 점원이 없어 계산을 할 때 기다려야 함
- 주차권이 필요한지 손님마다 물어봐야 하는 불편함

관찰장소에 오랫동안 머물면서 차별점이 있는 고객 유형을 선택하여 불편한 요소를 다양하게 짚어냈습니다. 또한 시간대까지 철저하게 기록해 주었습니다.

5기 허영환

• 온라인 과제 •

고객 훔쳐보기

□ 고객1 훔쳐보기
- 16:10 50대 남자고객 지점에 들어옴
- 입구의 직원에게 요금제 문의를 위해 방문했다고 말함
- 번호표를 건네 받고 상담원 자리 앞에 앉음
- 클럽T 프리미엄 요금제에 관해 문의
- 상담원은 모니터로 내용을 조회해 봄
- 고객은 2분 정도 기다림
- 4월2일부로 종료되었다고 안내 받음
- 휴대폰을 받을 수 있는 유사한 요금제가 있는지 문의함
- 휴대폰 판매를 하고 있는 옆 창구에서 문의하라고 안내함
- 하지만 옆 창구는 담당자가 없고 고객은 기다리고 있음
- 5분 정도 기다리니 담당자가 옴
- 클럽T 프리미엄 요금제에 갤럭시S6는 해당 안되며 다른 휴대폰도 되는지는 본사에 문의했으나 답변을 못받아서 된다 안된다를 얘기할 수 없다고 함
- 16:30 고객이 나감

※ 빨간색 표시된 부분은 고객이 불편함을 느꼈다고 생각되는 부분입니다.

□ 불편사항 파악
- 상담 도중 내용 조회를 위해 기다리는 부분이 바로 안내됐을 때와 비교하면 고객이 불편할 수 있을 것 같다
- 옆 창구를 안내했는데 담당자가 없어서 5분 정도 기다린 부분과 원하는 답변을 듣지 못한 부분은 고객이 많이 불편을 느낀 부분이다

우리가 배운 한 가지

창업가 마인드1

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 강민주, 이현진, 이예나, 홍기준, 김재원, 양현진, 안효준, 이지용, 박나경, 인병준

오픈톡

6기 강민주

사업에 도전하는 수많은 창업가들과 엘리자베스 홈즈가 차별화되는 점을 몇 가지 뽑으라면 나는 그녀의 확실하고 깊은 사명감, 실패 여부에 대한 그녀의 자세, 그리고 금전적 이득에 대한 무심함을 뽑고 싶다. 첫째, 그녀의 확실하고 깊은 사명감과 비전은 그녀로 하여금 그 명성 높은 스탠포드 대학을 1년만에 중퇴하고 19살의 나이로 회사를 설립하게 만들었다. 그리고 그녀가 하고 싶어 하는 일에 대해 깊은 확신과 믿음을 주었으며, 그것들은 그녀의 교수님부터 이사진들 모두 그녀를 지지하도록 만들었고, 결국 본인까지 하루에 16시간씩 일할만큼 그녀를 열정적으로 바꾸어 놓았다. 그녀가 깊은 사명을 갖고 그것을 본질로 삼아 창업을 했기 때문에 그녀는 일찍이 미래에 대한 계획(비전)이 누구보다 확실했던 것이다. 둘째, 내가 정말 본받고 싶은 실패여부에 대한 그녀의 자세이다. 나는 가끔 무슨 일을 하기 전에 그 결과부터 상상해보곤 한다. 사실 실패확률이 클 경우 아예 도전을 꺼리기도 한다. 하지만 그녀는 달랐다. 1000번 실패하더라도 1001번째에는 성공할 거라는 그녀의 말은 실패여부에 대한 그녀의 자세를 정확히 보여준다. 내 생각에 그녀는 실패를 두려워하지 않고, 오히려 어느 정도 실패를 반기는 것 같다. 실패를 반긴다는 말이 객관적으로 틀렸다고 생각하겠지만 항상 전래동화에 악역이 등장하는 이유를 생각해보면 알 것이다. 주인공이 여러 고통과 시련을 이겨 내고 마침내 행복한 삶을 되찾았을 때, 주인공이 더 빛나 보이지 않던가? 수많은 시련들은 그녀가 다른 길을 생각해보고, 이를 극복해 나가겠다는 그녀의 각오를 한층 더 단단하게 만들어 주었을 것이다.마지막으로 금전적 이득에 대한 무심함이다. 도대체 어떤 기업인이 금전적 이득에 대해 무심할 수 있을까? 그녀는 돈을 자신에게 영위를 주거나 편안한 삶을 살 수 있도록 하는 것이 아닌 자신의 회사가 더 좋은 제품을 만들 수 있도록 하는 하나의 '도구'로 본다. 내가 그녀의 자리에 있다면 나는 저 말을 100% 진심으로 할 수는 없을 것 같다. 그러나 앞에 서도 언급했듯이 그녀의 비전은 그녀를 멈추지 않게 했다.

6기 이현진

그녀는 뭔가 정말 '다른' 창업가였다. 처음에는 그녀가 세계적인 억만장자라는 것에 놀랐고 그녀가 창업한 회사인 테라노스가 보유한 기술에 놀랐다. 간단한 사전조사 후 동영상을 시청했는데 사전조사의 감명이 배가 되는 것 같았다. 엘리자베스 홈즈는 다른 창업가들과는 달리 그녀만의 확고하고 엄청난 사명이 있었다. 사업에 도전하는 대부분의 창업가들은 그저 '어떻게 이것을 더 편리하게 할까' 와 같은 작은 꿈으로 사업을 시작하지만 그녀는 사람들의 질환을 치료가 유효한 기간안에 포착할수 있도록 도와주겠다는 사명을 안고 사업에 뛰어들었다. 그녀의 큰 사명은 그녀를 수 많은 실패들로부터 다시 도전하게 하는 역할을 해주었다.

6기 이예나

엘리자베스 홈즈는 창업에 있어서 가장 중요한 것을 알고 있었다. 그 중요한 것을 아느냐 알지 못하느냐 그것이 바로 그녀와 창업에 도전하는 수많은 창업가들의 차이점이다. 창업에 있어서 가장 중요한 것, 그것은 바로 Why(왜)이다. 즉, 내가 지금 하고 있는 무언가를 왜 해야 하는지 알고 있어야한다는 것이다. 동영상에도 나왔듯이, 엘리자베스 홈즈는 자신이 왜 이 일을 해야 하는지, 왜 하고 싶은지 자기 스스로 알고 있었기 때문에 실패를 두려워하지 않았다. 아니, 실패를 하게 되더라도 성공 할 때까지 계속 도전 할 수 있었다. 그녀는 오늘 날 사람들이 소중한 사람들과의 사별로 인해 겪는 고통이 되풀이 되지 않았으면 좋겠다는 이유로 창업을 시작했고, 그 시작이 세상의 변화를 이끌어 내었다. 즉, Why(왜)가 지금의 테라노스와 엘리자베스 홈즈를 만든 것이다.

6기 홍기준

다른 하나의 차별화 된 점이라고 하자면, 그녀의 폭발적인 추진력이다. 그 누가 19살에 전 인류를 위해 창업을 하리라고 생각하겠는가. 남들이 창업을 하기 위해 학업에 매진해있을 때 이미 창업을 한 점, 그 점이 두번째 차이점이다. 홈즈의 추진력, 확고한 사명감, 번뜩이는 아이디어가 다른 창업가들과 본질적으로 다름을 나타낸다. 영상물과 기사를 보고, 차후에 대학에 입학하고, 취직 후 모은 자금으로 창업을 하려 했던 내 생각이, 그 때에 내가 홈즈처럼 확고하고, 이타적이며 충분한 의지와 사명감을 가졌다면 굳이 학벌이 창업에 관여하지 않음을 알게 되었다.

6기 김재원

일반기업인의 마인드는 가장 안전하고 수익성이 큰 길을 택한다. 홈즈는 굳이 수천 가지의 길에 뛰어들어 직접 경험해보았다. 또한 그 길이 틀렸다고 생각하면 과감히 그 길을 포기하고 목표에 가까워질 수 있는 길을 택하였다. 그런 경험을 통해 최종적으로 무엇이 효과적인지 알아내었고 그로써 다른 기업보다는 훨씬 진보된 기술을 만들 수 있었다고 생각한다. 그녀의 최종목표는 '환자들의 질환을 치료가 유효한 기간 안에 포착하고 도와드릴 수 있게 하는 것' 이다. 다수의 기업인들은 어느 정도 선에서 자신의 목표가 이뤄졌다고 생각하면 회사를 다른 분야에서 키우던지 자신의 이익을 창출할 것이다. 하지만 엘리자베스는 자신의 현재 상황에 만족하지 않았고 수익을 모두 회사에 재투자하여 조금씩 더 목표를 키워나갔다. 그럴 수 있었던 근본적 이유는 그녀가 사업을 시작할 때 거창한 사명을 가지고 시작했다는 것이다.

6기 양현진

또 다른 점이 있다면 나는 "창업을 하는 과정"이라고 하겠다. 다른 기업들은 아이디어를 생각한 뒤에 그 아이디어를 실현시키기 위해 노력을 한다. 그러나 그녀는 넓은 그림을 봤다. 그녀는 자신이 실현시키고 싶은 사회를 구체적으로 생각해서 그 사회에 필요한 것, 그리고 그 사회를 실현시키기 위해 기술이 아직까지는 더 필요한 것을 발전시켜나가기 시작했다. 그런 그녀의 방법이 그녀가 비전을 이루는데 큰 도움을 줬다고 생각하고 이러한 과정이 올바른 창업과정이라고 생각한다. 인생에서 자신의 사명을 찾기 위해서는 나침반이 필요하다고 한다. 속도가 느린 것은 도착하는데 상관이 없지만 방향이 틀어졌다면 우리는 평생 우리의 사명을 찾지 못할 수도 있다고 한다. 엘리자베스 홈즈는 그녀의 나침반을 빨리 찾아내어서 19살의 어린 나이에 그 사명에 따라 기업을 세웠다. 내가 그 나침반을 이미 찾았는지 찾는 중인지는 모르겠지만 그녀처럼 열정적으로 사명을 따라서 나의 비전을 실현시키고 싶다.

오픈마인드

6기 안효준

정말 그런 것 같습니다. 저는 '목표'를 생각하지 않고, 그 과정 속에서 나오는 '부산물'에 대해서 더 관심을 가지고, 그것을 진정으로 내가 이루고 싶어하는 것이라고 생각했었어요. 그것은 아마 저 스스로 제 목표에 대한 확신을 지니지 못해서였던 것 같습니다. 사실 지금도 저 자신의 비전이 너무 추상적이고 이루지 못하는 목표라는 생각이 자주 듭니다. 그러나 홈스가 우리에게 더 감명깊게 다가오는 까닭은 아마 이러한 생각들을 이겨내고 달려갔기 때문이겠죠? 포스텍 영재원분들과의 인연은 참 소중한 인연이 될 것 같습니다. 다같이 서로 자신의 원대한 꿈을 ' 이루고 있는 모습'으로 미래에도 만났으면 좋겠습니다^^

6기 이지용

네, 정말 엘리자베스 홈즈가 대학을 중퇴하면서까지의 의욕으로 회사를 창업한 점에서 정말 놀라웠습니다. 특히 19살의 나이에 실패할 까봐 두렵기도 했을 텐데 실패를 포용하면서까지 지금 사회에서의 단점이 있는 진료 체계를 바꾸어보겠다고 일어선 엘리자베스를 본받고 싶기도 합니다. 독특한 아이디어를 실천으로 옮기는 것이 진정한 창의성이라고 생각한다는 말이 정말 멋있네요! 저도 때때로는 저에게 돌아올 이익을 생각하고 잘못된 방법으로 성취하려고 생각할 때가 있는데, 그럴 때마다 엘리자베스 홈즈의 올곧음을 생각해야겠어요.

6기 박나경

저도 몇번의 실수와 실패를 포용할 줄 아는 엘리자베스 홈즈의 모습이 정말 멋있어 보였어요. 요즘 사회가 작은 실수와 실패들을 정말 하면 안되는 것이라는 인식을 심어주는 경우가 많잖아요. 그래서 사실 많은 사람들이 실패를 두려워 하고 도전조차 안하는 경우가 많은데, 엘리자베스 홈즈의 강연중에서 실패는 당연한 것이라고 말한 것이 저에게도 정말 인상깊었던 것 같습니다. 제 생각으로는 도전정신이 강하려면 '난 해낼 수 있다'라는 자신을 향한 믿음과 강한 사명, 비전이 꼭 필요한 것 같아요!

6기 인병준

포기를 모르고 도전하는 기업가들의 모습은 정말 멋진 것 같습니다. 저도 정주영 회장의 '해 보긴 해 봤어?' 나 '시련은 있어도 실패는 없다' 같은 어록들을 떠올릴 때면 왠지 모르게 가슴이 벅차오르고 설레기도 합니다. 저도 필자도 어떤 시련이 닥쳐도 이런 도전정신과 포기하지 않는 고집을 갖고 나아간다면 그것 또한 정말 멋질 것 같습니다. 글 잘 읽었습니다.

이 달의 추천

변하는 것VS변하지 않는 것

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 조소연

6기 조소연



마우스를 제품으로 선정하여 '변하는 것'이 무엇인지 정말 다양한 측면에서 생각해 보았습니다. 이렇게 다양한 변하는 것을 작성할 수 있었던 이유는 초기부터 현재까지 제품의 변화를 자세히 관찰했기 때문이겠죠? 또한 마우스의 이용 목적이 변하지 않는다고 작성하여 제품이 변하지 않는 것은 그 제품의 본질적인 기능이라는 점을 잘 파악하였습니다.

마우스의 변하는 것을 생각하기 위하여 초기 마우스부터 현재까지 다양한 자료를 찾아보고 각 시대별 특징이 무엇인지 작성해 주었습니다. 뿐만 아니라 각 시대별 마우스 별 작동원리를 간단하지만 핵심이 담기도록 작성해 주었습니다.



이 달의 추천

변하는 것VS변하지 않는 것

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 박규리

6기 박규리

냉장고

- 변하지 않는 것 : 음식을 신선하고 시원하게 보관하고자 하는 목
- 변한 것 :
  - 제품의 형태와 디자인이 더욱 보기 좋고 편리해졌다.
  - 냉매의 종류가 바뀌고 전력 활용도가 좋아지는
    이 줄어들었다.
  - 음식 종류에 맞추어 온도가 조절되는 등, 음식
    보관할 수 있게 되었다.
  - 다양한 기술이 탑재되어 편리해졌다.

먼저 꼼꼼한 스토리텔링을 통해서 의식하지 못했지만 일상동안 마주치는 다양한 제품들을 발견해 주었습니다. 제품 중 냉장고를 선정하여 변하는 것을 작성하여 주었고, 단순히 외적인 부분이나 내부적 변화에만 치우치지 않고, 사회적 변화나 환경적 변화 등 다양한 요인을 제시해 주었습니다.

냉장고







음을 차갑게 보관하고자 만든
고. 전기를 쓰지 않았으나 음
차갑게 보관하기 위한 목적
로 만들어진, 제품보단 건축물
가깝다.

1913년, 미국에서 최초의 가정용 냉장고가 출시 되었다. 냉매의 상태 변화와 그에 따른 온도 변화를 이용하여 만든 제품이었다. 냉매는 초기에는 에테르였으나, 더욱 유용한 냉매로 암모니아가 발견되고 냉장고가 가정에 배치되었다. 이후에는 냉매로 프레온 가스가 사용되었다.

최근 냉장고는 전 가정에 하나씩 있을 정도로 널리 배포되고 중요해졌다. 냉매는 환경에 위협적인 프레온 가스 대신 천연가스나 이산화탄소가 사용되고 있다. 냉장고에 LCD모니터를 부착하여냉장고 문을 열지 않고도 내용물을 볼 수 있는 기술, 정수기나 탄산수 제조기를 첨가한 제품 등 냉장고 기술의 범위와 질이 높아지고 있다.

단순히 제품의 변천사에 대한 사진을 제시하는 것에 그치지 않고, 제품 각각에 대한 설명을 곁들임으로써 어떤 부분이 변화했는지에 대한 이해를 높일 수 있었습니다. 각 시대별 제품 설명에서도 자신의 언어로 핵심 내용을 정리하여 본 과제에 적합한 내용을 작성해 주었습니다.

이 달의 추천

변하는 것VS변하지 않는 것

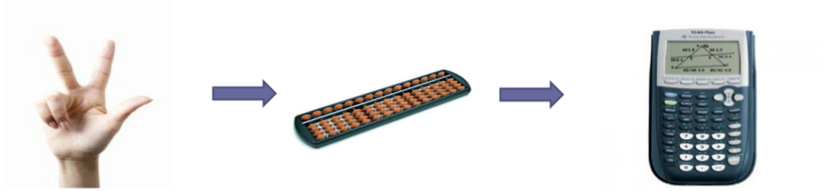
과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 김경민, 안효준, 홍기준

6기 김경민

초기 제품과 중간 제품을 아주 잘 파악했네요. 계란 껍질과 조개 껍질, 손을 통한 계산 역시 제품으로 고려한 부분이 훌륭합니다.

변하는 것 VS 변하지 않는 것 (2)

- 변하지 않는 것: 암산으로 해결하기 어려운 수학 계산(높은 자릿수의 숫자, 복잡한 절차의 계산)을 돕는다.



- 변하는 것: 계산에 사용되는 수단이 다르다(형태 및 모양),
  더 큰 숫자와 복잡한 계산을 해결한다(수식 및 그래프 계산 가능),
  과거에 계산한 것을 메모리 시킬 수 있다(더욱 편리해지고 있다)
  고대의 계산방법인 손과는 달리 기기를 구매해야 한다(가격 존재)

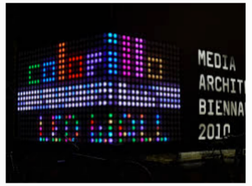
6기 안효준

전등의 변하지 않는 것을 '빛을 발한다', 시계는 '빛을 발한다'로, 제품의 변하지 않는 것은 그 제품의 본질적인 기능이라는 점을 정확히 파악하였네요!

변하는 것 VS 변하지 않는 것-안효준







- 변하지 않는 것
  - 빛을 밝힌다.
- 변하는 것
  - 빛을 내는 원료가 바뀌었다. - 재료의 강도와 효율성이 향상되었다.
  - 에너지 효율성과 밝기가 굉장히 높아졌다.
  - 키고 끄는 방법이 간단해졌다.

6기 홍기준

스토리텔링을 통해 일상생활에서 제품 찾기, 다양한 이유를 들어 제품을 선정하는 일, 그 제품이 변하는 것과 변하지 않는 것, 또 어떻게 변화되어 왔는지 잘 작성해주었습니다.

제품

일상생활

-> **핸드폰, 면도기, 쉐이빙 크림, 헤어드라이어, 로션, 책, 옷, 향수, 교통카드, 버스, 계단, 종이, 이어폰, 운동화**

5:00 **핸드폰** 알람 소리를 듣고 기상
면도기와 **쉐이빙크림**으로 면
5:30 **헤어드라이어**로 머리를 말린 후 을 읽는다
6:40 식사를 마치고 **옷**을 갈아입은 뒤 **향**
6:50 편의점에서 **교통카드**를 충전한 후 **버** 타고 학
7:10 반까지 가기 위해 5층의 **계단**과 사투 를 벌인다
7:25 선도부원들 출석 확인을 하러 **종이**를 들고 중앙 현관으로 나간다
7:40 교실에 들어와 자습을 하다가 학교 수업을 듣는다
15:50 정규수업 종료. **책**을 가방에 싸고 집으로 출발한다
16:30 집에 도착한다. 피곤하면 8분 정도만 잔다.
16:45 학원에 미리 가서 **이어폰**을 꽂고 자습을 한다
22:00 학원 수업을 마치고 집에 간다
22:15 집에 도착한 후 **운동화**를 챙겨서 헬스를 다녀온다
23:50 다시 집에 와서 **이어폰**을 꽂고 자습을 시작한다
2:00 **핸드폰** 알람을 맞추고 잠을 잔다

이 달의 추천

나를 찾는 여행2

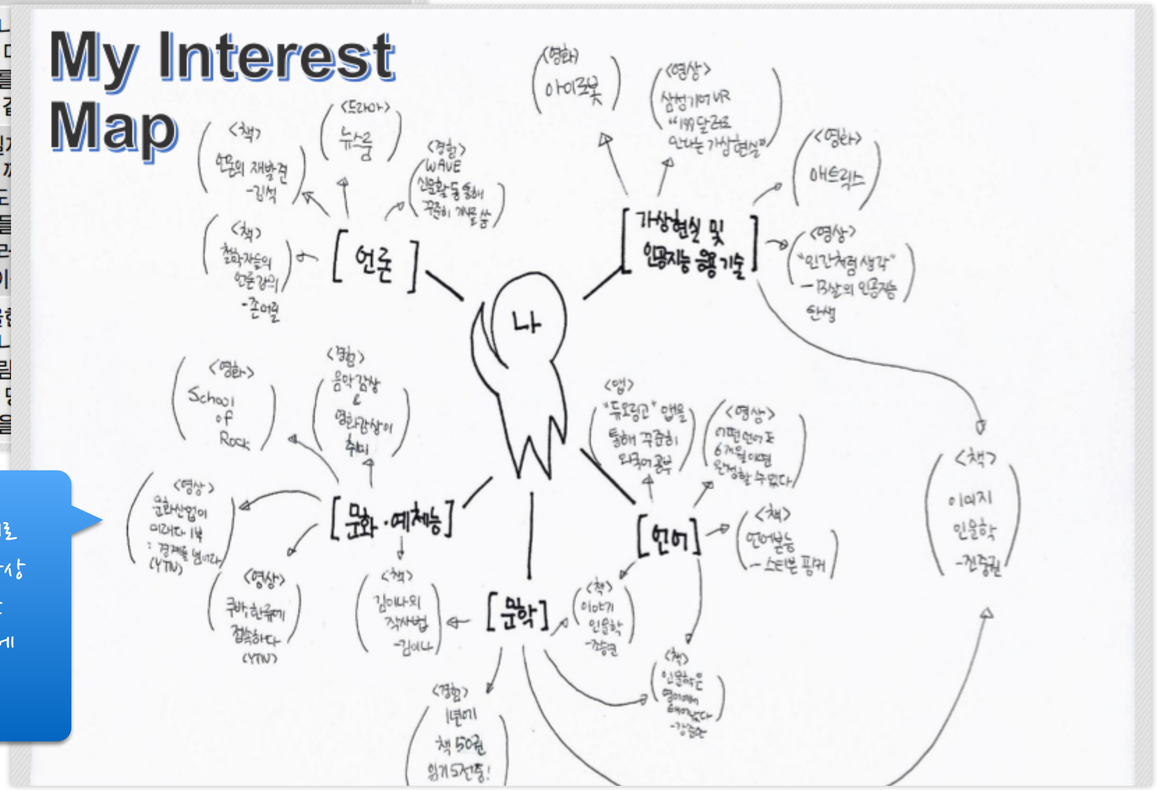
과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 양현진

6기 양현진

관심 분야 탐색 계획서

목표 기한	분류 및 제목	얻고자 하는 것
4월 7일	<영화> 빅 히어로(Big Hero)	요즘 가장 인기 있는 영화인 빅 히어로를 보면서 인공지능이 의료 접목되어 우리에게 어떤 긍정적인 영향을 줄 수 있는지 보고 싶다.
4월 28일	<책> 13번째 아이	만일 인공지능이 발전해서 실제 인간과 같이 생각하고 감정을 느 떨지, 또 만일 인간들보다 더 "인간적"이게 되면 어떨지 궁금해서 을 읽어보고 싶다.
5월 13일	<영화> 킹스 스피치	이 영화는 언어 치료에 대한 내용이라던데 언어를 의료기술과 심 와 접목시키면 어떨지 궁금해서 이 영화를 보고 싶고 언어에 어려움을 갖고 있는 사람들을 어떻게 도와주는지 궁금하기도 해서 이 영화를 보고 싶다 .
5월 25일	<영화> 말할 수 없는 비밀	예체능에 관심이 많다 보니 서 피아노 연주에 대해서 더 제 중 하나로 기타배우기를 할 수 있는 동기가 될 것 같
6월 17일	<책> The eye of minds	가상현실(게임) 속에서 실제 살다가 깨어나고 싶을 때 자 그러면 어떨지 궁금하기도 런 것일까라는 의문점이 들 버 테러리스트가 실제 테러 가상현실이 발전된다면 이
6월 24일	<드라마> 힐러	"이 세상에는 아무리 억울 하는 사람이 너무나 많습니 하겠지만, 그 중 단 한 사람 당신을 기억합니다."라는 당 소식을 전달받는 세상 " 을

목표기한과 얻고자 하는 것이 분명하게 나타나는 관심분야 탐색 계획서입니다. 현재 관심을 갖고 있는 것에 대해서 더 깊이 탐구하고자 하는 계획뿐만 아니라, 자신이 잘 모르지만 관심분야와 접목 가능한 분야(언어 치료)에 대해서도 더 배우고자 하는 노력과 계획이 잘 느껴집니다.



My Interest Map 에서는 가상현실 및 인공지능 응용기술 부분이 흥미로웠습니다. 언론이나 문화 분야처럼 주로 인문학적인 분야 뿐 아니라, 가상현실 및 인공지능 응용기술과 같이 기술 분야에도 관심이 있고 이에 대한 경험을 연결해 주었습니다. 한 분야에만 국한되지 않고 다양한 분야에 흥미를 느낀다는 점을 엿볼 수 있어서 좋았습니다.

이 달의 추천

나를 찾는 여행2

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 김형서, 심창민, 이수정

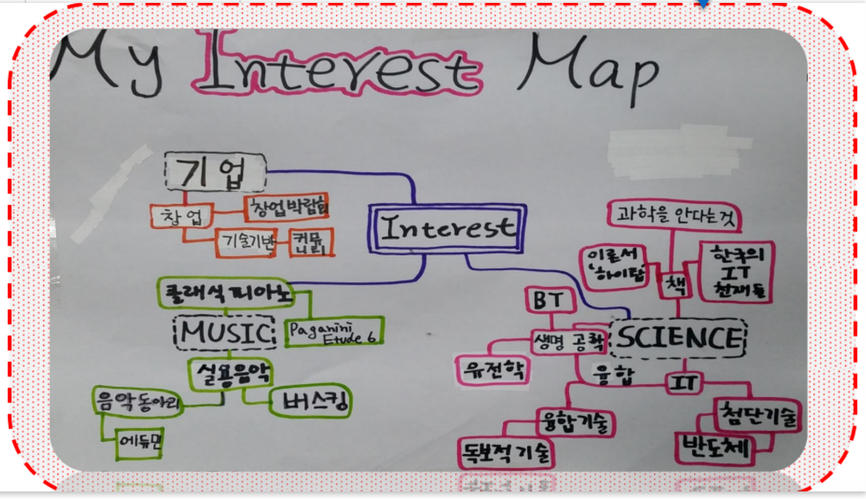
6기 김형서

평소 관심있었던 키워드와 항목들이 유기적으로 연결되게끔 My Interest Map을 그려주었습니다. 또한 건축에 관련된 책을 통하여 지식을 쌓으려 계획한 점이 좋습니다.



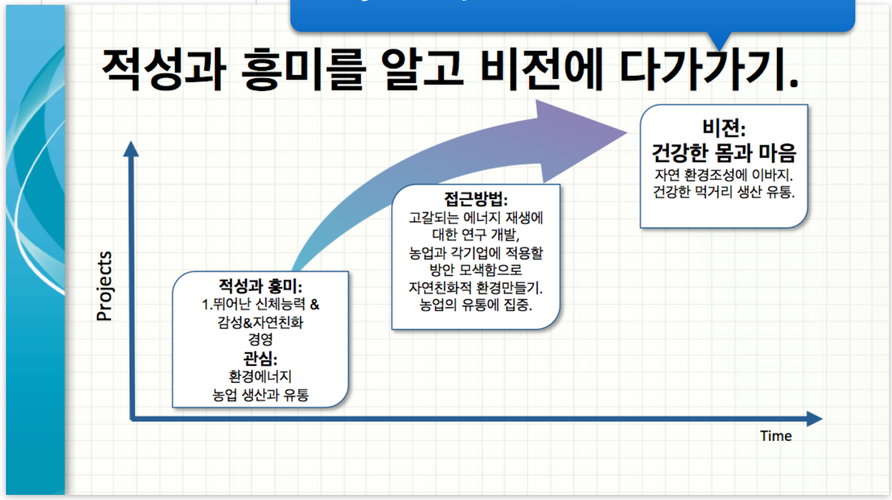
My Interest Map에서 자신의 경험, 흥미있는 것들을 적합한 키워드를 뽑아 연결하였네요. 기회가 된다면 관심 키워드끼리는 서로 어떻게 연결할 수 있을지 고민해 보세요.

6기 이수정



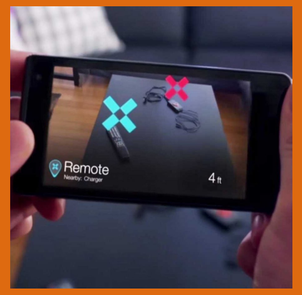
6기 심창민

적성, 흥미 검사를 통해 자신의 적성과 흥미, 관심분야를 파악하고 비전에 도달하기 위해서 무엇을 해야할며, 어떤 계획을 세워야 할지 고민한 흔적이 느껴집니다.

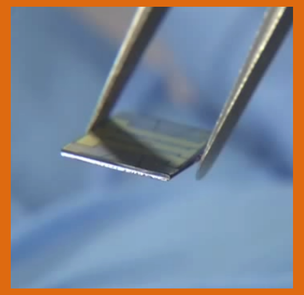


POSTECH CEO REVIEW 인사이트






구성: 1기 김병헌, 2기 정수빈

1 **카메라**

'선 촬영, 후 초점' 라이트로 일룸 카메라

2 **코팅기술**

찌꺼기는 가라, LiquiGlide

3 **음파기술**

증저음으로 불을 끈다고? 저주파 소화기

4 **사물인터넷**

증강현실로 물건을 찾는다, Pixie

5 **사물인터넷**

'배달리'를 넘어 '미리'로, Amazon Dash

6 **농업기술**

양봉업계의 떠오르는 별, 꿀벌집 Flow hive

7 **환경기술**

공기오염 측정도 스마트 폰으로

8 **사물인터넷**

열려라, 참깨! 알리바바의 도어락, Sesame



‘선 촬영, 후 초점’ 라이트로 일룸 카메라

카메라

사진을 찍어 본 사람이라면 사진 촬영에서 ‘초점’이 얼마나 중요한 요소인지를 알고 있다. 아무리 아름다운 장면이라도 초점이 맞지 않으면 무엇을 찍었는지 알기 어렵고, 또한 아웃포커싱 (배경을 흐리게 처리해 피사체를 돋보이게 하는 촬영 기법) 같은 기법에도 초점 영역이 중요하다. 그런데 이러한 초점을 신경쓰지 않고 마음대로 촬영한 뒤, 촬영 후에 초점 위치를 마음대로 조절할 수 있는 카메라가 있다면 어떨까?

일반적인 카메라는 한 곳에 초점을 맞춰 셔터를 누르면 한 장의 사진이 찍히기 때문에, 초점이 맞지 않거나 초점을 바꾸기를 원한다면 다시 사진을 찍어야 한다.

하지만 이러한 문제를 해결해 줄 미래형 카메라, 라이트로 일룸(Lytro Illum)이 출시 되었다. 라이트로 일룸은 설정을 맞춰 셔터버튼을 누르면 렌즈를 통해 들어온 장면의 정보를 파일 하나에 모두 담는다. 쉽게 말해 사용자는 원하는 구도를 보고 셔터를 누르기만 하면 되며, 초점뿐 아니라 색감, 심도까지 후보정으로 보완할 수 있다.

아래 사진을 보면 라이트로 일룸의 작동방식을 더 쉽게 이해할 수 있을 것이다. 아래는 실제 라이트로 일룸을 이용하여 찍은 사진인데, 후보정을 통해 좌측 사진과 같이 맨 앞장 카드에 초점을 맞출 수도, 가운데와 같이 스페이스 9에 초점을 둘수도, 우측 사진과 같이 뒤쪽에 얼핏 보이는 하트 7에 초점을 맞출 맞출 수도 있다. 일반 카메라였다면 이 장면을 하나의 방법으로밖에 표현하지 못하거나, 초점을 다르게 하여 3번의 사진 촬영을 해야 한다.

이러한 촬영 후 보정을 가능케 하는 것은 ‘라이트 필드 마이크로 어레이 렌즈’라는 특수 렌즈와 센서이다. 이 기술은 기존의 한 방향에서 들어오는 빛만 기록하던 카메라와는 달리 모든 방향에서 들어오는 빛을 기록하는데, 라이트로 일룸은 빛이 들어온 방향과 거리도 함께 기록해서 찍은 이후에 초점뿐만 아니라 찍은 위치까지도 변경할 수 있다.

게다가, 초점 위치와 조리개 값을 변경해 움직이는 사진인 ‘리빙픽쳐(Living Picture)’나 3D영상 제작도 가능하다고 하니 감히 혁신적인 미래형 카메라라고 말할 법하다.

라이트로 일룸의 등장으로 인해 카메라 사용에 익숙하지 않은 초보자도 쉽게 조리개 값이나 초점 조절이 가능하게 되었다. 또한, 단 한 장의 사진으로 다양한 스토리텔링이 가능함으로써, 입체적이고 동적인 촬영이 필요한 여러 업종들에서 라이트로 일룸은 차세대 카메라로 주목받고 있다.



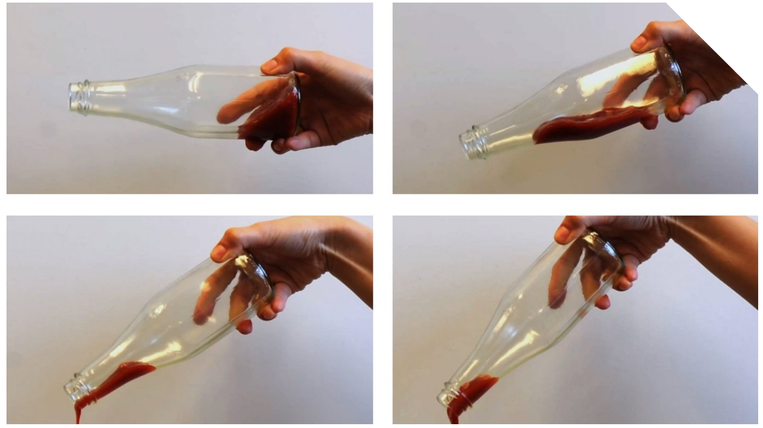




홈페이지 / https://pictures.lytro.com/

영상 / https://vimeo.com/102169690

기사 / http://it.donga.com/20768/



찌꺼기는 가라, LiquiGlide

코팅기술

이제 치약, 로션, 샴푸 등 내용물이 버려지는 게 찜찜해 마지막까지 쥐어짜기 위해 용기를 흔들고 뒤집어 놓고 할 필요가 없게 되었다. MIT 크리파 바라나시교수 연구팀이 끈적한 액체를 용기에서 남김없이 말끔하게 나오게 하는 코팅기술을 개발했기 때문이다. 이 기술은 MIT 창업 경진 대회에서 인기상을 받았고 타임지에 2012 최고의 발명품으로도 선정되었다.

MIT 바라나시교수는 학생과 함께 '리퀴글라이드(LiquiGlade)'라는 회사를 설립하였고 이 회사는 이 코팅기술을 통해 700만 달러(한화 77억원대)의 투자를 받았다. 첫 상용화 제품은 풀이고 앞으로 마요네즈병, 짜내기 쉬운 치약 등이 곧 출시될 예정이라고 한다.

리퀴글라이드의 기술의 핵심은 용기 내부에 일종의 액체 윤활제를 바르는 것이다. 이 기술은 고체지만 유리처럼 구조화된 액체의 일종이라 액체처럼 반들거리고 매끄러운 코팅 처리 기술이며 플라스틱은 물론 유리 같은 소재에도 코팅 처리를 할 수 있다.

생활 속의 작은 불편함을 해결한 이 코팅 기술은 엄청난 상업적 잠재력을 갖고 있는 것으로 평가되고 있다. 용기 산업 시장 규모는 연간 170억 달러(한화 18조 8,000억원대)에 달하기 때문에 시장이 매우 넓고 절대 다수의 용기는 안에 내용물이 남기 때문에 이 기술을 사용할 제품, 회사가 많다는 것을 어렵지 않게 예상할 수 있다.

용기 안에 화학 처리를 한 것이라서 건강에 위험할 것이라고 생각할 수 있지만 미국 식약청(FDA)의 승인을 받아 식품에 접해도 안전하다. 따라서 일반 소비제품, 의료 제품 등 많은 제품에 사용될 예정이다. 물론 리퀴글라이드 기술의 가치가 용기에만 있는 건 아니다. 석유나 연료를 운반하는 파이프라인이나 동결되지 않는 자동차 앞유리창 등 생활 기술로 접목할 만한 분야가 많다.

대학 내 창업의 산물인 이 기술은 누구라도 겪지만 아무도 해결하려고 노력하지 않았던 불편함을 캐치하여, 자원 낭비를 막고 전세계 사람들의 생활을 편리하게 하는데 크게 기여할 것으로 보인다.





홈페이지 / http://liquiglide.com/videos

기사 / http://bit.ly/1DwwS3L



중저음으로 불을 끈다고? 저주파 소화기

음파기술

불이 났을 땐 많은 사람에게 알리고 119에 신고를 한 후, 화재의 크기에 따라 주변 소방장치를 이용해 소화를 시도해야 한다.

예고 없는 화재에 대처하기 위해 배치된 소화기의 종류에는 분말소화기, 이산화탄소 소화기, 투척용 소화기 등이 있다. 하지만 이들은 대체로 주기적인 점검이 필요하고, 사용한 후 화재가 발생했던 지역에 소화 분말이나 소화물질과 합성된 잔여물을 치우기 위해 청소를 별도로 해야 한다. 만약 점검이 필요 없고, 화재진압 후 잔여 물질이 없다면 얼마나 좋을까?

점검이 필요 없거나 잔여 물질이 생기지 않는 새로운 소화방식 중에 저주파를 이용해 불을 끄는 방식은 이미 미국방위고등연구계획국(DARPA)이 이전부터 연구해왔다. 그런데 DARPA보다 먼저 이 원리를 적용한 소화기를 만드는 데 성공한 대학생들이 있다.

이 저주파 소화기의 원리는 저주파(힙합음악에서 텅텅 소리를 내는 베이스의 음역)가 산소와 산화물질을 분리하고, 음압이 앞뒤로 움직이면서 진행하기 때문에 공기층을 뒤흔들어 그때 생기는 공간이 재점화를 막는데 있다.

두 대학생은 이 기술을 접한 이후에 수많은 시행착오를 거쳐 30~60Hz가 소화에 가장 효과적이라는 사실을 밝혀냈고, 이 결과를 이용해 소형 저주파 소화기를 개발했다.



저주파 소화기를 개발한 세스 로버트슨과 비엣 트란



이 저주파 소화기의 탄생으로 인해 기존의 소화기를 사용했을 땐 상상도 못 하던 장점들이 생겼다. 소화 활동 중 건물 등에 주는 손상을 억제할 수 있고, 약이나 물을 운반할 필요가 없어 드론에 장착할 수도 있으며, 원래 해결하고자 했던 주기적인 점검과 소화 후 잔여물 또한 없다. 개발된 저주파 소화기가 소형화에 성공한다면 더 많은 사람이 화재로부터 안전해질 수 있다고 한다.

아직 완성되지 않으면서도 비교적 원리가 쉬운 미래기술을 이 두 학생은 젊음을 무기 삼아 완성해냈다. 이처럼 21세기를 주도할 사람은 실패를 두려워하지 않고 계속해서 시도할 수 있는 우리가 아닐까?

기사 / http://bit.ly/1HqovfP



증강현실로 물건을 찾는다, Pixie

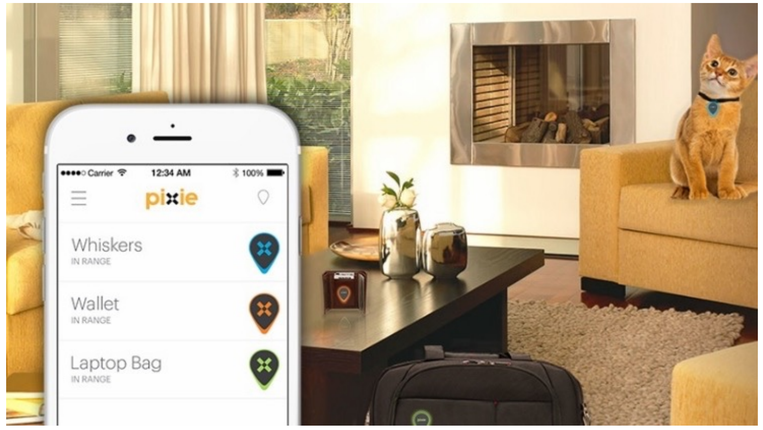
사물인터넷

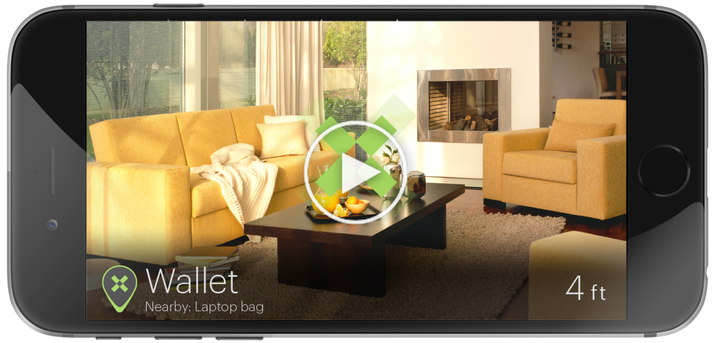
지금까지의 위치 추적은 항상 지도 위 어디쯤에 물건이 있다는 것을 보여 주는 것에 머물렀다. 하지만 이런 방식은 물건이 있다는 곳에 찾아가도 정확한 위치를 정확히 알 수 없으니 눈앞에 두고도 못 찾는 경우가 허다했다. 이제 그런 수고를 할 필요가 없다. Pixie를 이용하면 물건의 위치가 정확히 어디인지 실제로 보여주기 때문이다.

기존의 위치추적기와 별반 다를게 없어보이는 생김새와 이용방식이지만 Pixie가 특별한 것은 증강현실을 이용하는데 있다. 증강현실(Augmented Reality)이란 3차원에 가상 물체 혹은 정보를 현실에 겹쳐 보여주는 기술이며, 이 증강현실을 이용하여 마치 내 눈에 보이는 것 마냥 쉽고 빠르게 물건을 찾을 수 있다.

Pixie는 지난호에 소개했던 TrackR bravo의 크라우드 네트워크(Crowd network)와는 다른 새로운 방식의 네트워크를 사용한다. 크라우드 네트워크는 주변 사람들의 스마트폰을 이용해 물건을 위치를 파악하는 방식이었다면 Pixie의 위치추적 방식은 스마트폰과 각 위치 추적기에서 신호가 나와 서로의 위치를 cm단위로 정확하게 파악할 수 있게 하는 방법이다.

내 물건의 위치가 너무 적나라하게 나타나서 혹여나 남에게 알려지지 않을까라는 걱정은 하지 않아도 된다. Pixie가 받은 정보는 모두 암호화되기 때문이다.





기존의 위치추적기는 보통 실내의 물건을 찾기보다는 실외에서 잃어버린 물건을 찾는 경우가 많았는데 Pixie는 실내에서 잃어버린 물건을 찾는 것을 중점으로 하는 제품이다. 생활공간에 물건을 잃어버리는 것이 많다는 고객의 니즈를 파악한 것이다. Pixie는 다른 위치 추적기와 비슷한 기능을 하지만 주 사용 범위를 바꾸고, 최신 기술을 통해 기존의 불편함을 해결한 새로운 제품으로 주목받고 있다.

홈페이지 / https://www.getpixie.com/

영상 / https://youtu.be/3hXfZNL9Zq4



배송서비스 '빨리'를 넘어 '미리'로 Amazon Dash Button

사물인터넷

사람들은 생활 필수품의 경우 보통 동일한 제품을 꾸준히 사용한다. 제품을 다 사용하면 또 같은 제품을 구입하기 위해 인터넷 쇼핑을 하거나 마트를 방문한다. 이처럼 다소 귀찮고 반복적인 과정을 해결하기 위해 세계 최대 온라인 마켓인 아마존(Amazon)이 지난 3월 아마존 대시 버튼(Amazon dash button)을 선보였다.

아마존 대시 버튼(Amazon dash button)은 세제, 커피 분말, 휴지 등과 같이 매일 일정량을 꾸준히 소비하는 저가 제품들이 다 떨어지기 전에 배송해주는 서비스이다. 각각의 제품 근처에 버튼을 부착하고, 앱에 원하는 물건을 등록해두면 물건이 떨어질 때 다른 번거로운 주문 없이 버튼만 누르기만 하면 자동으로 배송이 된다. 물론 물건이 다 떨어지기 이전에 신속히 말이다. 특히 위와 같은 물품들은 막상 쇼핑할 때는 잘 떠오르지 않지만, 막상 그 물품이 없으면 번거로운 경우가 많은데 버튼의 도입으로 이런 불편함이 해결되는 것이다.

눈치챘겠지만 이 버튼의 핵심은 '빨리'가 아니라 '미리'에 있다. 지금까지 기업들이 '당일배송', '즉시배송'을 강조하며 완전히 다 떨어진 제품을 최대한 빠르게 배송하는 것에 초점을 맞춘 반면 아마존은 지금까지의 신속함과는 차원이 다른 새로운 개념을 도입한 것이다.





아마존은 아마존 대쉬 버튼 서비스보다 좀 더 발달된 시스템인 선행 배송 시스템(anticipatory shipping)을 도입할 것이라고 한다. 선행 배송 시스템 역시 '미리'에 초점이 맞춰져 있다. 선행 배송 시스템이란, 고객이 이전에 어떤 물품을 구매했는지, 어떤 키워드를 자주 검색하는지, 장바구니에 있는 장바구니 목록, 커서가 특정 물품 위에 머무르는 시간 등의 빅데이터 정보를 활용하여 소비자가 언제 쯤 어떤 물품을 구매할 것인지를 예측하는 시스템이다. 구매가 확실하게 예측되는 물품은 '미리' 해당 고객의 거주지 주변의 창고나 물류센터 등으로 옮긴 후에 고객이 구매 버튼을 누르기만하면 배송이 되어 바로 물건을 받아 볼 수 있다. 이 시스템 역시 고객이 주문을 채 완료하기도 '전'에 '미리' 배송을 시작하는 것이 핵심이다.

아마존은 이미 포화상태인 빠른 배송 경쟁 시장에서 벗어나 미리 배송이라는 새로운 시장을 만들어 그 시장을 주도 할 것이다. 앞으로 배송 시장은 '미리' 배송에 집중할 것으로 예측된다. 그 어떤 '미리' 보다 신속한 '빨리'는 없기 때문이다.

기사 / http://bit.ly/1DCMcQR

영상 / http://bit.ly/1Dbwas4



양봉업계의 떠오르는 별 꿀벌집 Flow Hive

농업기술

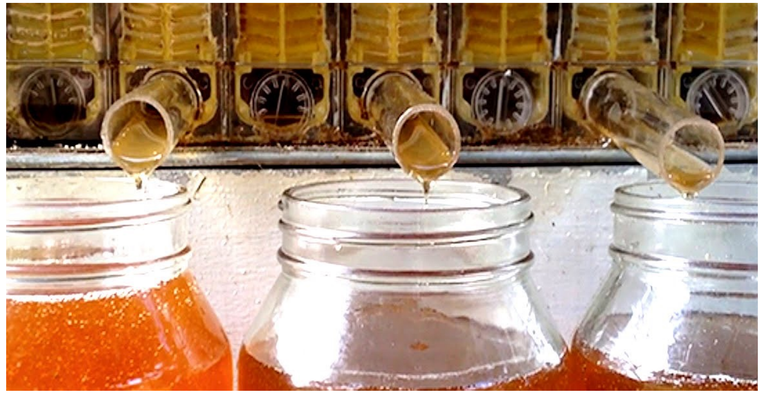
인류는 아주 오래전부터 야생 꿀벌로부터 꿀을 채취해 먹었으며, 이는 기원전 13,000년 전의 암각화에서도 드러난다. 오랜 역사를 통해 달콤함의 대명사가 되어버린 꿀은 꿀벌이 수많은 꽃을 돌아다니면서 수집하는데, 그렇게 모인 꿀을 훔쳐내기란 쉽지 않다.

일반적으로 벌통에서 꿀을 채집하는 과정은 번거로움의 연속이다. 벌에게 쏘이지 않도록 우주복 같은 옷을 입거나 고무장갑과 철망으로 된 모자를 쓰고 연기를 뿌려가면서 벌통에서 벌집을 꺼내고, 채밀기에 빙빙 돌려서 원심력으로 벌집에 있는 꿀을 채집한다. 이처럼 양봉은 복잡하고 위험한 과정 때문에 고된 노동으로 여겨진다. 그런데 이 번거로운 과정을 간단하게 해결하여 어린 아이도 꿀을 얻을 수 있는 아이디어 벌통이 나와 세계 양봉업계의 주목을 받고 있다.

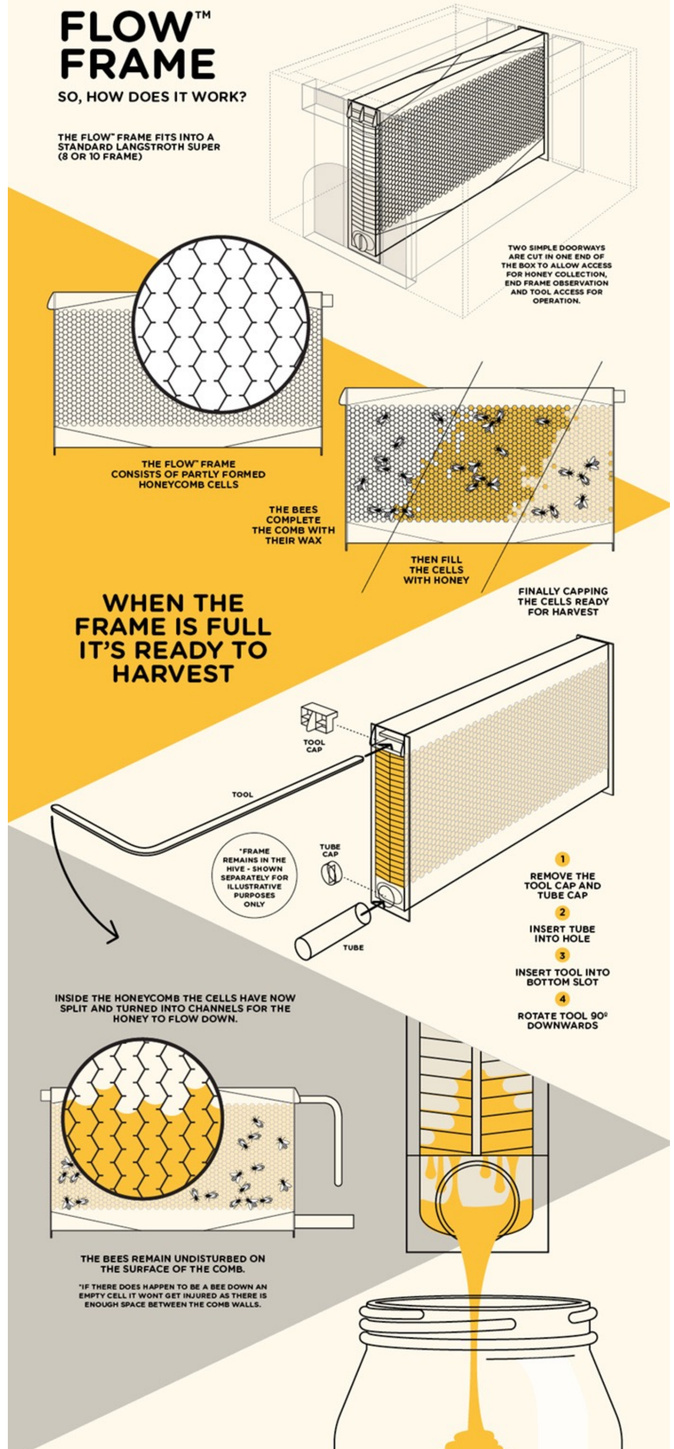
Flow Hive는 벌통에 큰 빨대 2개를 꽂아서 꿀을 담기만 하면 되는 벌통이다. 벌집 구조와 유사한 후면부와 벌집에 있는 꿀이 저절로 흘러내려 오도록 경사지게 설계된 전면부를 통해 손쉽게 꿀벌이 모은 꿀을 얻을 수 있다. 거추장스러운 우주복과 철망 모자, 힘든 노동 없이 말이다.

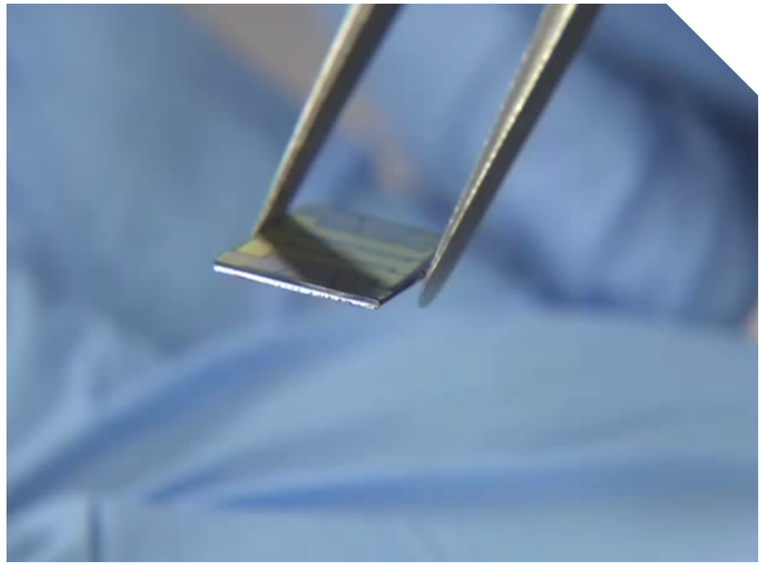
어려운 기술을 사용한 것도 아니고 복잡한 구조물을 설치한 것도 아니다. Flow Hive는 10년 동안 양봉업에 종존사한 부자(父子)가 기존의 불편함에 착안하여 아이디어를 생각하고 3년 간의 시험을 거쳐 상품화 시킨 아이템이다. 이 Flow Hive는 크라우드 펀딩을 통해 무려 65억원을 펀딩받으며 그 경쟁력을 증명했다.

양봉업자가 불편함에 착안하여 그것을 해결할 상품을 고안한 것처럼, 우리도 주변에 존재하는 불편함을 가치있는 아이디어로 바꾸어 보는 것은 어떨까?



출처 / 인디고고 http://bit.ly/1Hqo84W





공기오염 측정도 스마트 폰으로 초소형 공기오염 측정센서

환경기술

봄철 외출하기 좋은 날씨에 황사, 미세먼지가 심하다는 뉴스를 들으면 나가기가 꺼려 진다. 하늘만 봐서는 맑고 깨끗한데 공기 오염이 심할까? 하는 의문을 한번 쯤 품어 보았을 것이다. 이제 그런 의문, 걱정은 하지 않아도 된다. 항상 손에 들고 있는 스마트 폰만으로 공기 오염 측정이 가능하도록 하는 원천기술이 우리나라에서 개발되었기 때문이다.

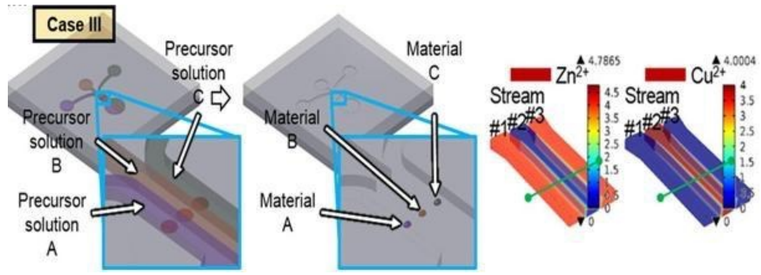
KAIST 기계공학과 박인규 교수팀은 스마트폰 등 모바일기기에 탑재 가능한 초소형, 초절전 공기 오염 측정 센서의 원천기술을 개발하였다.

가로·세로 1㎝, 두께 0.5㎜ 크기의 작은 전자칩은 산화구리·산화아연·이산화티타늄 등 여러 종류의 금속화합물이 부착되어 있다. 칩에 탑재된 각 금속화합물은 일산화탄소·이산화질소·암모니아·황화수소·아황산가스·미세 먼지 등의 공기 속 물질과 반응해 공기 오염 여부를 측정할 수 있다. 공기 오염 농도가 높으면 칩의 저항이 올라가 전력 측정을 통해 구체적인 오염 물질의 농도까지 알 수 있다.

박인규 교수는 인터뷰에서 "동시에 10가지 혹은 20 가지 이상의 다른 센서 소재를 작은 반도체 칩 위에 직접 올릴 수 있는, 제작할 수 있는 그런 공정을 개발했다. 아마 아주 가까운 시일 안에 스마트폰에 공기, 습도, 음식물 오염도까지 측정할 수 있는 기능이 탑재될 것이다. 지금 하고 있는 연구, 나노소재 개발 분야에 무궁무진한 기회가 있을 것이다." 고 말했다.



다중 나노소재 제작원리 개념도 및 미세유동 컴퓨터 시뮬레이션 결과



이 원천 기술은 공기 오염 측정 센서를 만드는 데 국한된 것이 아니다. 이 기술의 핵심은 센서용 나노소재를 적은 양으로도 동시제작이 가능하여 소형기기, 회로 등에 탑재할 초소형, 초절전 가스센서를 만드는 것에 있다. 따라서 이 기술은 고밀도 전자회로, 바이오센서, 에너지 발전소자 등 다양한 융합 분야에 응용할 수 있다. 특히 소형화 및 소비전력 감소에 어려움을 겪는 휴대용 가스센서 분야에 획기적인 변화를 가져올 것이다.

나노소재 기술은 대형 연구장비나 기기를 작고 간편하게 만들어 활용할 수 있게 하는 분야인 만큼 앞으로 그 시장에 더 확대되고 발전해 나아갈 것으로 보인다. 그렇기에 이번 원천기술 개발은 더욱 큰 의미가 있다. 이번 연구 결과는 네이처 자매지인 사이언티픽 리포트 온라인 판에 실렸다.

기사 / YTN http://bit.ly/1aLHQva

기사 / http://bit.ly/1FI5zdz

열려라, 참깨!
알리바바의 도어락 'Sesame'



사물인터넷

살면서 한 번쯤은 실수로 집에 열쇠를 두고 나오거나 밖에서 열쇠를 잃어버려 곤란한 경험을 하게 되는데, 이럴 때 동화 속 알리바바처럼 '열려라, 참깨' 한 마디로 문을 열 수 있다면 편리할 것이다.

Sesame는 IoT를 이용해 편리한 도어락 시스템을 개발하여 킥스타터에서 100만 달러(약 10억 8000만원)의 투자를 눈앞에 두고 있다.

작동원리는 크게 어렵지 않다. 도어락에 부착할 'Sesame' 디바이스 한 개와 인터넷 그리고 핸드폰이면 언제 어디서든 손쉽게 문을 열 수 있다. 게다가 집과 먼 곳에서도 원격 보안 관리가 가능하며, 잠금 상태가 해제될 때마다 보안 기록을 남기며, 약 500일간 사용 가능한 긴 배터리 수명까지 확실히 수많은 사람을 매혹할만한 기능을 포함하고 있다.

열쇠가 필요 없는 도어락은 어려운 아이디어가 아니다. Sesame 이전에도 이미 많은 회사에서 제품을 내놓았고, 상당수가 이미 판매되고 있다. 하지만 대다수의 스마트 도어락은 극히 제한된 도어락에만 적용이 가능하거나, 배터리 문제 또는 보안 문제로 인해 쉽게 사용하려고 하지 않았다.

그러나 Sesame은 목표시장인 미국의 도어락시스템을 잘 파악하고, 표준화된 모양을 만들어 최대한 많은 도어락에 적용할 수 있도록 한 것, 즉, 타겟에 대한 관찰과 사용자의 필요를 상당수 충족시킨 것이 다른 경쟁자들을 제치고 성공할 수 있던 Sesame만의 성공비결이라고 할 수 있다.

출처 / 킥스타터 http://kck.st/1zF9QXI

POSTECH

YOUR DREAM IS OUR FUTURE

CREATIVE ENTREPRENEUR OMPHALOS