

**Leaders Entrepreneurship
Acceleration Program**



프로그램 소개

인액터스(Enactus: Entrepreneurial. Action. Us.)는 기업가 정신의 실천으로, 삶을 변화시키며 지속가능하고 더 나은 세상을 만들어 가는 대학생, 교육인(지도교수), 기업인들의 공동체입니다. 대학생들은 지도교수와 기업인들과 협력하여 지역사회에 도움이 필요한 사람의 삶의 질과 생활 수준이 향상될 수 있도록 프로젝트를 실행하고 이를 통해 사회적 책임감을 갖춘 실천형 비즈니스 리더로 성장하게 됩니다.

LEAP은 대학생들의 열정과 창의적인 아이디어를 통해 지역사회 문제를 비즈니스로 해결해나가면서 긍정적으로 변화시키는 역량강화 프로그램입니다. 이를 통해 기업가 정신을 함양하여 지역사회에 긍정적인 영향을 미치는 청년 리더를 양성하고자 합니다.

Step 1.

Empathy - 대상자와 공감하기

- 효과적인 팀빌딩
- 지역사회문제분석
- 1,2차 자료를 통한문제정의

Step 2.

Develop - 솔루션 찾기

- 문제정의에 대한 솔루션기획
- 솔루션을 위한 전략도출

Step 3.

Action - 실행하기

- 사업성 평가
- 사업계획서 작성
- 프로토타입 테스트



1차 - 오리엔테이션

소요 시간	교육 내용
15min	아이스 브레이킹 - 자기소개하기
Session 1. 1hr 30min	팀 빌딩, 팀 내 나의 역할 - Activity: Belbin Team Role '나' 와 '우리 팀' 알아보기
Session 2. 1hr 30min	문제의식사고 넓히기 및 효과적인 자료 찾기
과제 및 액팅	Belbin Team role '나'완성 시트 1인당 1개의 사회문제 확장

1. 아이스 브레이킹 (15min)

- 준비물: 포스트잇, 펜
- 한 명당 포스트 잇 3장씩을 나눠준다.
- 자기를 나타낼 수 있는 키워드 3가지를 포스트잇에 적는다.
- 각자가 돌아가면서 자신을 소개한다.

2. Session 1. 팀 빌딩 (1hr 30min)

A. 팀 빌딩의 중요성

안녕하세요? 오늘 1차 팀빌딩 교육에 참여하신 여러분들 환영해요. 네~ 감사합니다. 저는 한국외대 인액터스 전 회장이었고, 오늘 팀빌딩 1차 교육 도입부 발표를 맡을 26살 교육개발팀 팀원 OOO이라고 합니다. 반갑습니다. 자 그럼 우리 이제 교육을 한번 시작해볼까요? 오늘 교육이 팀 빌딩이잖아요? 그럼 우리 먼저 팀에 관해 한번 이야기 해봐요.

[슬라이드 2] 주제 : 인액터스와 다른 팀의 공통점

이 세팀 다들 아시나요? (15초 관객대답) 한 팀은 제가 너무 너무 좋아하는 기업 애플이고, 또 다른 팀은 스페인 축구 팀 바르셀로나라는 클럽이고 마지막 한 팀은 제가 말았었고 사랑하는 한국외대 인액터스라는 팀입니다. 이 세 팀의 공통점이 뭐라고 생각하시나요? (15-20초 관객 대답) 네, 다 일리 있는 말씀이에요. 더 쉽게 생각해보면 이 세 팀의 공통점은 각자 모인 이유가 있다는 거예요.

[슬라이드 3] 주제 : 인액터스와 다른 팀의 공통점

애플은 제품을 판매하기 위해 모였을테고, 바르셀로나는 축구를 하기 위해 모였을 테고, 한국외대 인액터스는 인액터를 하기 위해 모였겠죠. 결국 이 세팀의 공통점은 "우리가 무엇을 하기 위해 모였나?"하는 이유가 있다는 겁니다. 그건 아마 어떤 종류의 팀에도 꼭 필요할 거 같은데요.

[슬라이드 4] 주제 : 인액터스와 다른 팀의 차이점 : 보상이 없음

그럼 우리 이번엔 인액터스와 다른팀의 차이점에 대해 한번 알아볼게요. 여기 세명 다들 누군지 아시나요? (웃음) 한명은 애플의

CEO 팀 쿡이고, 한명은 바르셀로나의 대표선수 리오넬 메시선수이고, 한명은 ... 외대 인액터스 000입니다. (웃음) 팀쿡과 메시 그리고 저의 차이점이 뭐라고 생각하세요? (대답 40초) (애니메이션 업) 네네 다 일리 있는 말씀이에요. 그럼 좀더 쉽게 설명해보면, 팀쿡은 아이폰을 많이 벌면 엄청난 돈을 벌죠? 메시는 축구를 잘하면 엄청난 돈을 벌고, 근데 영빈이는 인액터스를 엄청 잘한다고 해서 100원 한푼 벌지 못해요... 슬프죠.

[슬라이드 5] 주제 : 인액터스와 다른 팀의 차이점 : 보상이 없다 - 근데 투자를 많이 해야 한다 - 그럼 나의 욕구는 ? - 스스로 찾아야 한다. - 나의 욕구를 찾고 이를 해결해야 내가 인액터스를 할 이유가 생긴다.

“돈”을 극단적인 예시로 들었지만, 결국 인액터스와 다른 팀들과의 차이점은 이거 같아요. 여러분들 인액터스 하시면서 일 많이 하시잖아요? 시간도 많이 투자해야 하고 . 저도 액팅활동 할때에는 일주일에 두세번 밤새는건 기본에, 참여했던 사업이 몇 개 인지도 모를만큼 바쁘게 지냈거든요. 근데 팀쿡과 메시와는 다르게 우리는 이 활동을 열심히 한다고 해서 눈에 보이는 보상이 주어지지 않잖아요. 그건 결국 나의 욕구를 내 스스로가 찾아야 된다는 거거든요. 그래야 내가 인액터스를 왜 하는지 스스로가 알 수 있기 때문인 것 같아요. 그럼 우리 욕구에 대해 한번 이야기 해볼까요?

[슬라이드 6] 주제 : 나의 욕구를 스스로 찾기 위해 ? 내가 누구인지를 먼저 알아야 해

확실한 보상이 없는데 무슨 욕구를 해결해 라고 질문하시는 분도 계시거 같아요. 그럼 제가 질문을 해볼게요. 욕심이 많은 사람은 인액터스에서 무엇을 하고 싶을까요?(질문) (15-20초) (대답) 네 아마 프로젝트 스케일업을 통해서 뭔가 내가 성장하는거 , 남 의눈에 띄는거 ,이런것들이 있겠죠. 제가 이 질문을 드린 이유는 이래요. 확실한 보상이 없는 상태에서 나의 욕구가 무엇인지 알기 위해서는 내가 누구인지를 먼저 알아야 해요. 내가 욕심이 많은 사람인지 먼저 알아야, 내가 인액터스를 통해서 해결할 수 있는 나의 욕구를 알수 있는거라고 생각해요. 즉 내가 누구인지 알아야 내가 인액터스를 하는 이유도 생긴다는 말씀입니다.

[슬라이드 7] 주제 : 내가 누구인지 알아내는 것은 어려워

하지만, 내가 누구인지 파악한다는 것은 어려운 일입니다. “열길 물속은 알아도 한길 사람속은 모른다”는 말도 있잖아요. **인액터스 경험에서 예시를 한번 들어볼게요.**

[슬라이드 8] 주제 : 내가 어떤 사람이고 그래서 나는 무엇을 원하는지 착각했던 영빈이 경험

제가 액팅 할때 했던 활동들이에요. 뭐가 참 많죠? 이렇게 활동하면서 저는 스스로가 굉장히 논리적이고 설득력있는 사람인줄 알았어요. 그러면서 저는 인액터스에서 제 욕구가 사업을 최대한 깊게 많이 해보고, 다양한 기회를 내가 얻어 내는거라고 생각했거든요. 근데 그러다 보니까 저랑 같이했던 팀원들도 치쳐가고 어느 순간에 저는 그냥 책임감으로만 인액터스를 진행하고 있는거예요. 그건 무슨말이냐. 나는 내가 어떤 사람인지 잘못 파악했던거라고 생각해요.

[슬라이드 9] 주제 : 내가 누구인지 아는 것은 어렵지만, 동기부여의 결정적인 요소이기도 해.

마크 트웨인이라는 작가가 이런 말을 했습니다. “사람은 본인이 믿고 싶은 것을 믿는다. 그리고 어느 순

간부터 자신이 믿고 싶은 것은 자신에게 진실이 된다. 내가 믿고 싶은 것과 나의 차이점을 발견하는 것은 성공적인 인생의 중요한 출발점이다. 내가 어떤 사람이냐에 관한 것 / 즉 나의 성향을 파악하는 것은 그만큼 단기간에 가능한 것도 아니고 어려운 일

이라는 걸 깔끔하게 정리해주는 말이라고 생각합니다. 그러나 일단 나 스스로를 정확하게 이해하면, 나에게 더 성공적인 결과를 가져다 줄 것이라는 말이기도 합니다. 인액터스로 연결시켜 보면 나 스스로를 잘 아는 것은 내가 인액터를 하는 이유, 앞으로 얼마나 성공적인 인액터스 활동을 하는 가를 결정하는 출발점이라는 뜻이겠죠?

[슬라이드 10] 주제 : 팀의 성향 파악에 대해서

그럼 이번엔 팀에 대해서 이야기해볼까요? 슬라이드에 보이시는 팀의 성향이 어떤 팀 같은지 한번 이야기해 주실래요?

[슬라이드 11]

[슬라이드 12] 주제 : 팀의 성향 파악은 간단한 일이 아니야. (두가지 이유)

그렇습니다. 아마 대부분은 이팀은 외향적인 성향의 팀이다 라고 생각할 것 같아요. 근데 과연 이 판단이 맞는걸까요? 제 생각은 좀 달라요. 이유는 두가지 같아요. 첫번째는 각 팀원의 성향을 명확하게 규정할 수가 없기 때문이에요. 개인의 성향 파악이 중요한 이유에서도 말씀드렸지만, 사람은 절대 외향적일수만도 내향적일수만도 없고, 그래서 나는 어떤 사람이라고 정의할수 없기 때문이에요. 두번째는 본인이 내향적이라고 생각하는 팀원 개인의 스트레스예요. 내향적인 사람에게 외향적인 팀에서 활동하라고 규정해버리면, 스트레스죠. 개인의 동기부여에도 방해가 되고 팀내에서 갈등을 야기 할수도 있어요.

[슬라이드 13] 주제 : 팀의 성향 파악의 중요성

올바른 팀의 성향파악이란 팀원으로써의 동기부여, 팀내의 커뮤니케이션, 결과적으로는 우리팀의 완성도에 직결된 매우 중요한 문제입니다. 그런데 아마 제가 여러분들께 해 드린 이야기를 듣다보면 당연히 궁금하게 있었을거예요. 바로 “성향파악 중요해, 근데 어떻게?” 라는 거일거 같은데요.

[슬라이드 14] 주제 : 성향 파악을 잘하려면 ? 구체적인 기준을 활용하라.

개인의 성향파악이든, 팀의 성향파악이든 결국 중요한 것은 애매모호한 판단을 믿지 말라는 거예요. 계속 나오는 말이지만 사람은 스스로를 속이는 동물이거든요. 그리고 굉장히 의심이 많은 동물이기도 해요. 나의 판단에 대한 근거가 없으면 납득하기 힘들어 한다는거예요. 내가 누구인지 우리팀이 어떤 팀인지에 대해 올바른 성향파악을 위해서는 애매모호한 판단보다는 구체적인 기준점을 활용하는 것이 더욱 효과적이라고 할 수 있을 것 같아요. 그래서 오늘 저희가 여러분께 준비해드린 교육내용은 9 Team Role이라는 Tool입니다. 여러분 개인과 여러분 팀의 성향을 판단하는데 어떤 기준점을 제공하기 위해서 저희가 열심히 준비한 교육이거든요. 여러분들이 이번 교육을 통해서 여러분들만의 기준점이 생겼으면 좋겠습니다. 지금까지 000이었고요. 000 “더립”님이 나오셔서 9 team role이 무엇인가에 대해서 설명해 드릴게요. 감사합니다 (짝짝짝)

B. Activity_ 9 team role 9 Team Role 카드를 작성해보고 각자 이야기를 나누어보는 시간.

개인의 성향과 팀의 성향 알아가기 Activity 진행을 맡은 인액터스 코리아 교육개발팀 000 라고 합니다. 사실 개인의 성향과 팀의 성향을 알아보는 툴은 굉장히 많은데요. 저희는 그 중에서도 벨빈의 9 개 팀롤이라는 툴을 골랐습니다.

이 툴은 다른 툴들 보다도 더 업무에 관련 있고 개인의 성격보다는 성향에 좀 더 맞는 툴이라서 진행하게 되었는데요. 이 액티비티를 통해 알게된 여러분의 성향은 어디까지나 한개 지표일 뿐 정답은 아니니 참고로만 사용하셨으면 좋겠습니다. 자 각자

9 개의 롤 카드와 액티비티 시트를 받으셨을 거예요. 액티비티 시트는 내가 보는 나 시트 1 장과 / 빈칸이 보는 빈칸 시트를 팀 인원수 만큼 받았을 거예요. 못받으신 분 있나요? 카드 9 장과 두종류의 시트 모두 받으셨나요? 벨빈의 나인 팀롤 카드는 이렇게 생겼습니다. 특징을 나타내는 로고와 이름 그리고 캐릭터 가 있고, 특징과 좋아하는 것 취약한점 으로 구성되어 있습니다 .

그리고 뒷면을 보시면 시트지가 붙어있는데, 아직 떼지 말아주세요. 여러분들은 지금부터 저와 함께 9 개의 카드를 보게 되실 텐데요. 지금받으신 종이들은, 제 설명을 들으시면서 작성하셔도 되고, 다 듣고나서 작성하셔도 됩니다.

첫번째로, 내가 생각하는 나 시트네요. 자신이 생각했을 때, 내 성향이다 라고 느껴지는 카드 세개의 로고 자리에 색칠을 해주시면됩니다. 쉽죠? 이름과 이유도 함께 적어주시면 됩니다. 마찬가지로, 빈칸이 생각하는 빈칸 종이도 앞에는 자신의 이름을 밑에는 팀원의 이름을 적어 팀원의 성향에 맞는 칸을 세칸씩 칠해주시면 됩니다.

자 지금부터 본격적으로 9 가지 팀롤에 대해 말씀 드리겠습니다.

첫번째 카드는 바로, Shaper 입니다. 다들 찾으셨나요? 웨이퍼는 번개와 채찍을 들고있죠. 웨이퍼는 보통 주도적으로 일하고 팀이 일을 할 수 있도록 복돋고 채찍질하는 역할을 맡습니다. 웨이퍼의 성향을 가진 사람들은 보통 경쟁을 좋아하고 이기는 것을 좋아합니다. 그래서 팀에 명확한 목표를 세워서 팀이 더 잘될 수 있도록 복돋는 역할을 하죠

두번째 카드는 컴플리터 인데요. 컴플리터가 손에 뭍 쥐고 있죠? 네 연장을 들고 나사를 조이려고 하고 있습니다. 컴플리터의 성향을 가진 사람은 만약,95 개의 나사만 조여도 완성되는 기계가 있다해도 나머지 5 개까지 다조여야지 마음이 놓이는, 그런 성향을 가지고 있습니다. 그래서 완벽에 가까운 걸 좋아하고 세밀한 디테일까지 신경써서 마무리하는 성향을 가지고 있습니다.

세번째 카드는 임플리멘터 인데요. 임플리멘터는 로고와 캐릭터 가슴팍에 있는 것을 보면 알 수 있듯이 톱니바퀴같은 체계와 규칙을 좋아합니다. 일정한 규칙과 원칙이 있는 것을 좋아하고 또 모든 단계를 체크하고 구조를 만드는 일을 하죠. 대신 체계를 좋아하다보니 이 체계에 없는일, 즉 리스크가 발생했을 때 위기대처능력이 다소 부족하다는 취약점이 있습니다.

네번째 카드는 스페셜리스트 입니다. 스페셜리스트는 특별한 사람! 이 아니라, 전문가를 말하죠. 자신의 관심 분야에 특히 열정적인 성향을 가진 사람들을 말합니다.

이런 성향을 가진 사람들은 보통 한가지 일에 몰입하고, 그 분야에 대해서 정보를 공유하는 것을 좋아합니다. 팀내에 피드백을 주로 하는 스타일이기도 하죠. 대신 , 편향된 사고를 하거나 하나의 의견을 주장하기 쉽다는 취약점을 가지고 있습니다.

다섯번째 카드는 모니터입니다. 모니터도 로고와 가슴팍을 보면 커다란 눈이 있죠. 모니터의 성향을 가진 사람은 보통 팀 내에서 이렇게 쳐다보는, 분석가 및 평가자를 말합니다. 팀내에 질문을 던지고, 논리적인 이유를 찾는 성향을 가지고 있는데요. 대신 논리적 근거를 너무 찾는것에 집중하여 지나치게 비판적일 수 있습니다.

여섯번째 카드는 플랜트 입니다. 플랜트는 어떤 성향을 가지고 있을까요? 플랜트는 가슴에 생각주머니가 그려져있는데요. 행동보다 생각을 많이하는 생각파 성향을 가지고 있습니다. 대신 플랜트의 성향을 가진 사람들은 여기 로고 보이시죠? 보통 팀내의 아이디어 뱅크를 맡는데요. 다소 현실성없어보여도 엉뚱하거나 특이한 아이디어를 많이 내는 역할을 합니다.

일곱번째 카드는 Resource investigator 입니다. 리소스 인베스티게이터는 전화를 들고있죠. 네 팀내에서 보통 컨택을 좋아하거나 사람을 만나는 일을 하는 성향을 가졌습니다. 저도 여러가지 성향 중에 리소스 인베스티게이터 성향을 가지고 있는데요. 저같은 리소스 인베스티게이터 성향을 가진 사람들은 , 보통 호기심이 많고 이일 저일 시작하는 것을 좋아합니다. 대신, 마무리를 잘 못하는 취약점을 가지고 있죠. 자신이 리소스 인베스티게이터인것 같다 생각하시는 분 있나요?

여덟번째 카드는 팀워커 입니다. 이름만 봐도 어떤 성향인지 알겠죠. 팀워커는 다른 어떤 것 보다도 팀의 관계를 중요시 하는 성향을 가지고 있습니다. 그래서 갈등이나 충돌상황이 빚어지면 판단을 안하고 좋게좋게 풀어가려는 성향이 있죠. 누가 잘했다 누가 못했다 따지지 않고, 갈등을 아예 덮어버리는데요. 어떻게 보면 우유부단한 모습을 보인다고 할 수도 있는데, 사실 팀워커는 모든 사람들의 관계를 좋게 하기위해 사람 사이사이를 중재하고 있어서 그렇게 보일 수도 있습니다.

마지막 카드는 코디네이터 입니다. 이 성향 굉장히 재밌는 성향입니다. 팀 내에서 업무분배를 보통 맡고, 긍정적인 성향을 갖고 있죠. 그리고 팀원들의 노력을 종합해서 무언가 의미를 만들어 내는 것을 좋아합니다. 그래서 일한 내용을 부풀리거나 포장할 때도 있는데요. 예를 들면, 팀원들이 각자 10 점 만점의 일에 1 씩 일을 해왔다 치면요. 코디네이터는 야야 우리의 노력과 땀방울은 50 점씩이야 우리는 100 점의 일을 한거야!! 라는 식으로 말할 수 있다는 거죠. 그래서 코디네이터는 목표를 달성할 때 일정 내용을 생략하거나 가끔 부풀리기를 한다는 취약점을 가지고 있습니다.

지금까지 9 가지 성향에 대해 쪽 말씀드렸는데요. 혹시 내가보는 나와 내가 보는 우리팀원 시트까지 완성하신 분계신가요? 네 여러분 지금부터 10 분정도 여러분이 스스로 시트 두개 완성할 시간 드릴게요. 완성다 되신 팀의 팀장님은 저에게 말씀해 주시면 됩니다. 액티비티 하시는 동안 궁금한 점 있으시면 자유롭게 말씀해주세요.

뒤에계신 참관 팀여러분들도 자유롭게 작성해주세요. (한 5 분정도 지났을 때,) 다 완성되신 분들은 팀원분들께 자신이 작성한 카드 나눠주세요. (10 분 종료 후) 네 여러분 지금 각자 자신이 작성한 카드를 포함해 5, 4, 4, 4, 3 장의 카드를 갖고 계실 텐데요. 여러분들이 생각하는 나와 팀원분들이 생각하는 여러분이 어느정도는 겹치면서도 다른 부분들이 있을 거예요. 이 부분을 팀원분들과 이야기하기 좋도록, 저희가 뒷면에 각 카드마다 어떤 식으로 팀에 기여할 수 있는지를 적어놓았는데요. 시트지를 떼주시면 됩니다.

자신이 팀에 어떻게 기여할 수 있는지, 팀의 업무에 어떤 영향을 끼칠 수 있는지 나와있는데요. 이를 참고로 앞으로 여러분의 성향과 팀에서의 역할 잘 정립해나가셨음 좋겠습니다.

자 그럼 '나'를 알아가기 액티비티는 끝났는데요. 아까 두번째로 나의 성향들을 바탕으로 '팀의 성향'을 알 수 있다고 했죠. 사실 여러분이 작성하신 9TEAMROLE 툴에는 한가지 더 비밀이 있습니다. 카드가 지금 세상씩 다른 색깔을 가지고 있죠. 사실 이 9 롤들은 크게 세가지 성향을 갖고 있습니다.

초록색 카드들은 SOCIAL, 사람과 인간중심의 성향

그리고 노란색 카드들은 THINKING ,논리와 사고 중심의 행동보다는 사고를 더 하는 성향

마지막으로 파란색 카드들은 ACTION , 성과와 팀의 목표를 달성하기 위해 이끌어 가는 성향을 띄고 있습니다.

각각의 영역에 가까울 수록 그 영역의 특징을 갖고 있다고 생각하시면 됩니다. 자 이것을 바탕으로 지금부터 여러분의 팀의 성향을 알아보고자 합니다. 방법은 쉽습니다. 여러분 개개인의 '내가 바라본 나' 시트 1 장씩만을 가지고 여러분의 팀원들의 성향을 한장의 시트에 표시해 주시면 됩니다. 자 예를 들어, 팀원이 세명인데 각각 이런 분포도를 갖고 있다면, 이 팀은 이런 성향표를 갖게 되는 겁니다.

중복된 파트를 더 짙하게, 혹은 알아볼 수 있게 표시해주시면 됩니다. 자 그럼 이런식으로 표시를 할 수 있겠죠.

그럼 이팀의 강점은 무엇일까요?

이팀은 핑킹, 부분에서도 특히 모니터의 성향이 강합니다. 논리적인 이유를 찾아 프로젝트를 진행할 수 있다는 팀의 장점이 있죠. 팀의 가장 취약한 부분은, 어느 한개로 나타내긴 힘들고, 특정 부분을 말할 수 있는데요. 전반적으로 이팀은 소셜 부분이 취약하다고 할 수 있습니다.

팀의 논리를 짜고 새로운 아이디어를 내는 것, 그리고 성과에 대한 방향을 그리는 것은 잘할 수 있지만, 팀 내의 사람관계 정립이나 우리팀은 함께 가는거야! 라는 성향이 조금 부족하다고 말할 수 있습니다.

자 지금부터 15 분의 시간을 드릴 테니, 각 팀마다 성향을 표시하고 또 강점과 약점은 무엇인지 표시해 주시길 바랍니다.

본 팀의 강점과 약점이 없는 것같은 팀은 진행 도우미인 최재원씨나 저에게 말씀해주시면 도와드리겠습니다.

네 지금부터 15 분 시작하겠습니다.

지금까지 여러분들이 벨빈의 9 가지 카드를 이용해서 자기의 성향 그리고 우리팀의 성향까지 파악하셨을 거예요. 각자 팀의 강점과 약점 그리고 자신의 성향은 이번 한번만 체크하고 끝나는 것이 아닌, 앞으로도 여러분들이 팀빌딩에 계속 신경써야 하는 부분들입니다.

아까 팀원이 본 나 시트도 모두 받으셨을 텐데요. 이 두종류의 카드들이 혹시 다 같으신 분들 계신가요? 팀원분들이 보는 나와 내가 보는 나는 다를 수도 있고 같을 수도 있습니다. 팀원분들과 '나' 와 '팀내에서의 나의 역할' 에 대해서 본 카드를 바탕으로 얘기해보시고, 최종적인 '나' 카드 작성해서 올리시는게 팀빌딩 세션의 과제입니다. 단, 팀원분들과 함께 얘기했다는 회의록도 업로드해야 한다는 점, 꼭 명심해 주시구요. 지금까지 팀빌딩 액티비티 진행을 맡았던 000 였습니다.

C. 결론

[결론1] 주제 : 성향파악 - 욕구파악 - 동기부여 프로세스를 간과하면 안돼.

어떻게 오늘 저희가 준비한 교육 마음에 드셨나요? 오늘 저희의 교육을 통해 여러분들의 지금까지의 인액터스 활동과 앞으로의 인액터스 활동에 더 나은점이 생긴다면 저흰 정말 기분이 좋을 것 같네요. 한번 오늘 교육을 정리해 볼까요? 미국의 한 저명한



심리학자는 미국의 심각한 이직률에 대해 이런 말을 했습니다.

“개인의 성향을 파악해서 본인의 욕구를 파악하는 것이 동기부여의 출발점임에도 불구하고, 대부분의 사람은 이 과정을 간과한다”

[결론부 2] 주제 : 성향파악 - 욕구파악을 통한 성향파악은 동기부여의 출발점.

동기부여를 밖에서 찾지말고 안에서 찾아. 오늘 저희가 이러한 교육을 하게된 이유를 잘 말해주는 것 같아요. 팀 빌딩에 가장 중요한 것은 개인과 팀의 동기부여입니다. 나와 나의 팀이 팀에 활동하는 이유가 명확하면 할수록 팀이 견고해지기 때문이에요. 그렇기 위해서는 저 심리학자의 말과 같이 내가 어떤 사람이고 우리팀이 어떤 팀인지 알아야 하겠죠. 동기부여를 밖에서 찾을 필요가 없어요. 우리의 욕구를 우리 내부에서 찾는 것이 어떻게 보면 동기부여의 참된 시작이 아닐까 싶습니다.

[결론부 3] 주제 : 앞으로 일정 정리

오늘 성향 파악을 바탕으로 앞으로 6개월동안의 팀빌딩 일정에 대해 소개해 드릴까해요. 팀 빌딩은 크게 세가지로 나누어집니다. 우리팀의 문제(목표)를 찾는단계, 그 목표를 위해 각자의 역할을 수행하는 단계, 프로젝트 A라는 팀을 꾸준히 완성하는 단계. 그러나 오늘 배운 것처럼 각 팀빌딩에서 지속적으로 팀과 우리의 성향을 파악해야 하고 또한 사람의 성향이란 것이 하나의 답으로 정의 할수 없는 것이기 때문에, 결국 이것은 단기간에 가능한 것이 아닙니다. 저희 LEAP팀은 여러분들과 함께 프로그램을 진행하면서 6개월동안 여러분의 팀이 완성되는 과정을 함께 하고 싶어요. 각 단계마다 다른 기준을 사용해서 여러분의 팀이 잘 빌딩되고 있는지에 관해서 확인하고 소통하면서 더 완성도 있는 팀을 같이 만들고자 합니다.

[결론부 4] 주제 : Wrap Up 강조

오늘 배운 성향 파악의 중요성 , 잊지 마시고, 팀 빌딩이 단 시간에 가능한 것이 아니라는 것도 잊지 않으신다면, 앞으로 저희와 함께할 6개월 동안 충분히 좋은 팀이 만들어 질수 있다고 생각합니다. 그럼 팀빌딩 교육 마칠게요. 너무 고생하셨습니다 © 짹 짹

3. Session 2. 문제의식사고 넓히기 및 효과적인 자료 찾기 (1hr 30min) – 외부 연사

4. 마무리 – 과제 설명

사회문제 인식확장 Assignment Sheet

1. 내가 선택한 사회 문제 (분량제한 없음)

본인이 선택한 사회 문제에 대해 간단히 서술해주세요.
(선택한 문제에 관해 사용한 자료를 첨부해주세요.). Ex. Article 사용시 웹 주소 첨부

2. 선택한 사회문제의 원인 (분량제한 없음)
<p>본인이 선택한 사회 문제의 원인에 대해 최소 두 가지 이상의 관점을 통해 설명해 주세요. (기존의 자료를 사용하셔도 좋고 본인의 의견을 서술하셔도 좋습니다.) 최소 두가지 이상의 관점을 활용해주세요. Ex. 경제적 관점에서 이 문제의 원인 / 사회적 관점에서 이 문제의 원인 / 환경적 관점에서 이 문제의 원인 / 정치적 관점에서 이 문제의 원인 / 문화적 관점에서 이 문제의 원인 / 역사적 관점에서 이 문제의 원인 등.</p>
3. 선택한 사회 문제를 해결한 국내/외 사례를 각 각 하나씩 서술해주세요. (분량제한 없음)
<p>국내 사례 : 해외 사례 : (언급한 사례를 찾기 위해 사용한 자료를 첨부해주세요). * 단 해외사례는 최중진 대표님이 제시한 해외 검색틀 에서 검색하고 아래 링크를 첨부할 것. Ex. Article 사용시 웹 주소 첨부</p>
4. 국내 해결 사례와 국외 해결 사례의 느낀점을 서술해주세요. (분량제한 없음)

2차 – 사회문제발굴 및 2차 자료 조사방법

소요 시간	교육 내용
Session 1. 1hr 30min	사회문제발굴 Activity: 사회문제 아이디어션
Session 2. 1hr 30min	2차 자료 조사를 위한 데이터게더링 방법 Activity: 데이터 게더링 실습
과제 및 액팅	<ul style="list-style-type: none"> - 해결하고자 하는 사회문제 선택하기 - 데이터게더링(2차 자료)을 통한 문제 가설 설정해오기

1. Session 1. 사회문제발굴 (1hr 30min)

<p>[슬라이드 1] 안녕하세요 2차 교육에서 사회문제 발굴 세션 진행을 맡은 인엑터스 코리아 교육팀 000라고 합니다. 여러분 1주일 동안 잘 지내셨죠? 팀별로 이제 역할도 정했고, 멘토들도 만나 뵈었으니 다들 신나시죠?</p> <p>[슬라이드 2,3] 그럼 2차 교육 본격적으로 시작하기 전에 여러분께 질문한가지 드리겠습니다. 여러분이 지금 참여하고 계신 프로그램이 뭐죠? (질의응답) 네 바로 립 프로그램이죠. 자 그럼 LEAP프로그램의 목적은 무엇일까요? LEAP의 목적은 여러 가지가 있겠지만.</p>

[슬라이드 4] 여러분들이 이 프로그램을 통해서 ‘인액터스 프로젝트의 런칭과정을 체험하는 것’에 가장 큰 의미가 있습니다.

[슬라이드 5] 그렇다면 인액터스 프로젝트 런칭 과정의 첫 단계는 무엇일까요 ?

[슬라이드 6] 아 물론 팀빌딩이죠 여러분.. 잊지 않으셨죠?

[슬라이드 7] 자 이 팀빌딩은 이제부터 0 단계라고 생각합니다. 그럼 진짜 프로젝트 런칭의 1단계 , 가장 처음으로 해야할일은 무엇일까요? 아까 나온 대답들이 _____, _____가 있었는데, 가장 첫단계로 해야할일은 바로 ‘프로젝트 주제 선정.’ 입니다.

[슬라이드 8] 여러분들은 런칭의 1단계인 “프로젝트 주제” 를 어떻게 선정하시나요?

[슬라이드 9] 사실 일반적으로 우리는 프로젝트의 주제를 선정하는 과정에서 우리 주변에 있는 다양한 사회문제들을 발견하지 못하고 너무 한정적으로 접근하곤 합니다. 예를 들어볼까요?

[슬라이드 10] 어느 한명이, “ 아 누나 이분야 전문가야. 진짜 대박이야 내가 이거 오래공부했는데~ ” 혹은

[슬라이드 11] 아 누나가 인액터스 지금 3년했잖아 이제 나만 믿어봐 라는 식으로 경험을 강조하거나. 이 주제는 다른 팀이 한 적이 없으니깐 우리가 해보자 라는 식으로 의견을 내죠.

[슬라이드 12] 그럼 나머지 팀원들이 그래 그럼 .. 그걸로 해볼까? 이런식으로 의사소통이 진행 되고, 멤버들의 모든 의견이 충분히 교류되지 않은 채 프로젝트 주제가 결정되곤 하죠. 프로젝트 주제 선정 단계를 조금더 자세히 말해보자면, 수많은 사회 문제들을 찾고, 그 중에서 팀이 해결하고자 하는 주제를 선정하는 것으로 나눌 수 있겠죠.

[슬라이드 13] 그럼 다시 질문으로 돌아와서 프로젝트 런칭의 1단계인, 프로젝트의 주제 설정은 어떻게 할까요? 크게 두가지로 나눌 수 있는데요.

[슬라이드 14] 일단 사회문제’들’을 찾고, 그 중에서 팀이 해결하고자 하는 문제를 최종적으로 선정하면서 결정이됩니다.비유를 해볼까요

[슬라이드 15] 여러분은 사회문제들이 가득 쌓인 사회문제들 광산에서

[슬라이드 16] 각자의 관심도 , 각자의 흥미가 있는 ‘다이아몬드’ 주제를 찾게 되고

[슬라이드 17] 최종적으로 여러분의 팀 모두가 공감하는 무지개다이아몬드, 프로젝트의 주제를 발굴 하셔야 합니다. 사회문제 광산에서, 우리팀의 주제인 무지개 다이아몬드를 찾아내는 과정 모두 이해하셨나요 ? 오늘 세션의 목적은 이후 팀이 해결하고자 하는 주제를 선정하는 과정에서 팀원 모두의 의견과 선호도가 반영되서 팀 전체가 충분히 공감하고 몰입할 수 있는 주제 선정 방안을 알려드리려고 해요. 즉, 더 다이아가 많은 더 큰 광산에서 우리의 무지개 다이아몬드 발굴을 더 잘할 수 있게 해드리려고

하는건데요. 오늘 오신 팀들 중에선 이미 주제가 선정되신 팀도 있고, 아직 주제가 선정되지 않은 팀도 있을 거예요. 오늘의 세션을 통해 여러분들께서 다양한 사회문제를 발굴하고 주제 다이아몬드를 선정하는 과정을 체험하시니까요. 혹시라도 프로젝트가 엮어졌을 때, 이제 방법은 아니까 더이상 멘붕! 겪지 않으실꺼라 믿습니다.

[슬라이드 18] 네 그럼 본격적인 사회문제 발굴 시간 시작해보겠습니다. 차근차근 저를 따라와주시면 됩니다. 사회 문제 발굴이라고 했는데요. 이 발굴을 위해 가장 필요한 것은

[슬라이드 19] 아까도 말씀드렸듯이, 사회문제 광산이겠죠?이 광산을 찾는 법은 많지만 저희가 여러분들을 위해 광산을 준비했습니다. 지금 각 테이블 마다 받으신 기사 리스트가 있을 거예요.

[슬라이드 20] 사회문제 발굴세션 첫번째 액티비티로 120개의 광석들을 준비했어요. 바로 각 신문들의 사회면의 기사제목들인데요. 여러분들은 기사제목을 보며 떠오르는 대상자나 드러나있는 사회문제들 중 세가지를 골라주시면 됩니다.

[슬라이드 21] 예를 들어보면, ~~ 라는 기사 제목이 있으면 이 제목만 보고 사회문제와 대상자를 찾아볼 수 있는데요. (*) 사회문제로는 다문화 가정들이 결혼식을 잘 못올리니까 유추할 수있는 다문화 가정들의 결혼문제, 그리고 대상자로는 다문화 가정이 있을 수 있겠죠. 이해 하시나요? 네 하나만으로는 예시가 부족할 것 같아 제가 하나 더 준비했는데요. (*) 예를 들어 ~ 라는 기사 제목이 있으면, 사회문제로는 , , 대상자로는 , , 가 있다고 말할 수 있습니다. 여기까지 다 따라오셨죠? 여러분들이 모든 사회문제와 대상자 키워드를 적으실 필요는 없구요. 쪽 읽으시다가 관심있거나 흥미있는 키워드들 딱 3개만 적어주시면 됩니다. 기사 제목 3개를 적는게 아니라, 연상되는 키워드중 다음과 같이 (*)(*)(*) 다문화 가정, 다문화 여성 취업난, 다문화 여성 이런식으로 골라주시면 됩니다. 지금까지는 다 이해하셨죠? 그럼 지금부터 15분 드릴테니, 120개의 기사제목들 찬찬히 읽어보시고 골라주시길 바랍니다. 각자 몇개씩이라구요? 네 3개씩 골라서 포스트잇에 적어주시면 됩니다.

[슬라이드 22] 그럼 지금부터 15분 시작하겠습니다.

[슬라이드 23] (15분)

[슬라이드 24] 15분 다 지났습니다. 여러분 모두 각자 3개씩의 키워드를 적어주셨죠. 적으신 키워드들을 다 앞에모아서 팀원들끼리 가운데에 모아 주세요. 짹 펼쳐봐 주시면 됩니다.

[슬라이드 25] (스티커를 준다) 이제 여러분께 인당 1개씩의 스티커를 드릴건데요. 1명당 1개씩 자기가 맘에 들지 않거나 이 키워드엔 공감이 가지 않는다는 포스트잇에 스티커를 하나씩 붙여주세요. 3분 드리겠습니다.(3분) 투표 끝나셨을 텐데요. 어떠세요 표가 많이 겹치나요?

[슬라이드 25-2] 네 투표를 받은 종이는 바로 ! 없애주시면 됩니다. 팀원들이 선호하지 않는 아이디어 부터 아이디어 수렴 전에 제거하는 방법입니다. 자 그럼 각자 테이블 앞에 몇 개의 키워드가 있나요 ? (듣는다) 다 다르게 있으실텐데요.

[슬라이드 26] 그럼 이제부터 팀원분들끼리 남은 키워드들에 대해 이야기 하실 시간 15분 을 드릴거예요. 이 15분 동안

자신이 고른 키워드가 있으면 그것에 대해 왜 관심이 있는지 이야기하고, 팀원들의 키워드들에 대한 이야기를 들어보세요.고른 이유들을 서로 말씀하시면 됩니다. 사회문제에 귀천은 없습니다. 각자의 이야기를 들어보는 시간 15분 드리겠습니다.

[슬라이드 27] (15분) 각자 이야기 다 잘 들어보셨나요? 팀원분들끼리 키워드를 좁혀나가는 쉽지 않죠. 각자 자신이 욕심 내는 부분도 있고 선호하는게 달라서 의견차가 있을거예요. 그럼에도 불구하고 팀에서는 하나의 주제만 선택하게 됩니다. 지금부터 여러분에게 팀이 하나의 아이디어를 정하는 방법중에 가장 효과적이면 서도 단순한 방법 한가지를 알려드리겠습니다. 기대되지요? 되게 단순합니다.

[슬라이드 28] (스티커를 인당 3개씩 나눠준다) 지금 여러분께 스티커를 세개씩 드릴거예요. 여러분들이 지금 나온 아이디어 들 중에 자신이 맘에 들거나 공감되는 문제에 대해 스티커를 세개를 붙여주시면 됩니다.

[슬라이드 29] 세개를 한방에 붙여도 되고 두개를 한방에 붙여도 됩니다. 여러분이 선호하시는 순위에 따라 붙여 주시면되요. 이해하셨죠? 세개의 투표권 소중히 사용하시구요. 지금부터 5분 드리겠습니다. (5분 후) 모두 결정되었을 것 같은데요.

[슬라이드 30] 바로 이렇게 결정된 1개의 키워드가 여러분들이 의견을 확장, 수렴해서 나온 여러분들 조의 주제라고 할 수 있습니다. 지금까지 여러분이 키워드를 내고 싫어하는 것부터 지워서 아이디어를 결정해 보셨는데요. 세션을 재미있게 참여하셨나요?

[슬라이드 31] 보통 우리는 아이디어를 내기만 하는 일을 중요하게 생각하죠. 하지만 새로운 아이디어를 내는 것 만큼 아이디어를 하나로 모으는 일도 굉장히 중요합니다.인액터스 프로젝트의 런칭과정에서, 사회문제를 발굴하고 프로젝트의 주제를 선정하는 것은 가볍게 지나가기도 합니다. 그러나 첫단추가 중요하다 라는 말처럼 이 단계는 프로젝트 런칭의 가장 첫 단계이기 때문에 더욱 더 중요합니다.

[슬라이드 32] 자 이제 여러분의 다이어, 팀원분들끼리 선정한 프로젝트 주제를 가지고 이 주제에 대한 논리적인 근거를 어떻게 찾을 수 있는지에 대해 데이터 게더링 세션에서 배워볼 겁니다. 오늘 정해진 아이디어로 여러분이 끝까지 프로젝트를 진행하셔야 되는 것은 아니시구요. 오늘 데이터 게더링 세션때 지금 정한 키워드로 이어서 교육 하겠습니다. 여러분들이 오늘의 이 세션을 통해 러분들이 조금 더 다양하고 넓은 관점에서 우리 주변의 사회문제를 발굴하고 팀원 모두의 관심사를 확인하고 수렴하는 것을 통해 모두가 공감하고 몰입할 수 있는 프로젝트의 주제를 선정하는 법을 알아가실 수 있으셨으면 좋겠습니다. 쉬는 시간 5분 갖고 진행하겠습니다. 감사합니다.

2. Session 2. 2차 자료 조사를 위한 데이터게더링 방법

[슬라이드 1] 안녕하세요? 후반부 가설설정을 위한 데이터 게더링 2차 자료 검색 교육을 맡은 000입니다. 반갑습니다. 여러분 들 평소에 자료 검색하는 방법에 대해 한번 들어보고 싶네요~ (질문-대답) 인액터스 프로젝트를 만드는데 자료를 검색 한다는 것

은 단순히 데이터를 모으는 것 보다, 프로젝트 가설 설정의 출발점이 되는 매우 중요한 단계입니다. 오늘 교육에서는 데이터를 검색하는 것이 얼마나 많은 준비가 필요한 일인지 그리고 어떻게 해야 올바른 데이터를 찾을 수 있는지에 대해 이야기를 해볼게요. 제목이 너무 거창해서 아 이거 벌써부터 질리면 어떡하지 걱정이 되요. 그럼 제목을 좀 쉽게 풀어볼게요.

[슬라이드 2] 먼저 1차자료랑 2차자료가 도대체 뭐여 하시는 분들이 있을 것 같아서, 1차 자료는 다음과 같습니다. 그리고 2차 자료는 다음과 같습니다. 결론적으로는 1차자료는 내가 스스로 직접 만드는 자료, 2차 자료는 나의 목적을 위해 남이 만든 자료를 활용하는 것 이라고 할 수 있겠어요. 오늘 우리는 제목에서 보셨다시피 2차자료를 모으는 방법에 대해서 한번 이야기를 할 거예요.

[슬라이드 3] 그럼 또 어려운말, 데이터 게더링이란 뭘까요? 데이터 게더링은 데이터를 모으고 해석해서 데이터의 활용 목적에 따라서 “나의 데이터”로 바꾸는 과정이라고 합니다. 물론 1차자료와 2차자료 모두에 필요한 과정이구요..

[슬라이드 4] 그럼 이런 복잡 미묘한게 왜 인액터스에 중요하냐? 결국 올바른 데이터는 우리팀의 논리구조에 근거가 되고, 실현 가능성의 척도가 되기 때문이죠. 실제로 프로젝트하면서 데이터 게더링이 잘못되면 무너지는 경우도 많았구요, 시장분석도 그렇고 문제 설정도 그렇고. 이런 이유로, 데이터 게더링은 매우 중요하다는 것 다시 한번 말씀드릴 수 있겠네요.

[슬라이드 5] 근데 사람들이 2차 자료를 찾을 때 에 간과하는 것은 “올바른 2차 자료”를 찾는 방법인 것 같아요. 대개 프로젝트 하면, “어? 우리 미혼모 문제를 해결해볼까?”하고 말하고 무작정 미혼모에 관련된 키워드들을 검색하는 식이 예시가 될 수 있겠죠. 실제로 올바른 2차자료를 찾기 위해서는 많은 준비과정이 필요합니다. 저희 교육개발팀은 오늘 데이터 게더링 세션에 올바른 자료 검색을 위한 4가지의 준비과정을 차근차근 여러분들과 같이 해볼까 합니다. 그럼 첫 단계 맵핑부터 살펴볼게요.

[슬라이드 6] 자료 검색 전에 첫번째로 준비해야 할 것은 맵핑입니다. 맵핑은 내가 찾으려는 2차 자료의 지도를 그려보는 거예요. 이 단계에서는 최대한 다수의 키워드를 만들고, 자료에 접근할때 다양한 관점을 획득하는 것이 목표입니다. 이를 위해서는 맵핑단계에서는 데이터 맵핑과 이해관계 맵핑이 필요해요..

[슬라이드 7] 데이터 맵핑 부터 살펴볼게요. 이 단계에서는 검색 가능한 다양한 키워드를 획득하는 것이 목표라고 할 수 있는데요. 여러분 다문화 이주여성이라는 말 들으면 어떤 생각이 드시나요? (1-2명 대답) 그렇죠~ 그럼 이걸 데이터 맵핑화 하면 이렇게 되는 거예요. (애니메이션 업) 키워드를 무작정 다양하게 치는 것보다, 먼저 팀원들과 함께 우리가 찾으려는 핵심주제(대상자)를 선정하고 이를 들었을 때 떠오르는 단어들을 그림과 같이 그려보는 거예요. 예를 들면 다문화 이주여성이라는 핵심 대상자가 있을 때 떠오르는 생각들을 쭉 그리는 거죠. 그리고 이를 통해 키워드를 만듭니다. 이때 주의 해야 할 것은 다문화이주여성이라는 핵심 키워드와 우리가 브레인 스토밍 한 여러 가지 단어들을 합쳐서 검색 키워드를 만든다는 것 ! 예를 들면 다문화이주여성 + 언어소통으로 검색 키워드를 만든다면 다문화이주여성 + 음식차이 라는 키워드로 검색 키워드를 만드는 겁니다. 데이터 맵핑을 해놓으면, 다양한 검색 키워드뿐만 아니라, 우리가 대상자와 관련해 간과할 수 있는 부분을 한번 더 생각할 수 있다는 장점이 있어요.

[슬라이드 8] 맵핑에서 해야 할 또다른 준비단계는 이해관계 맵핑인데요. 이해관계라는게 무엇인지 대답해주실분? 한별씨~(질문) 이 맵핑 단계에서 이해관계란 단순히 말하면 내가 선정한 핵심키워드(대상자)와 연관이 있을 것 같은 모든 사람들을 뜻합니다.

이해관계 이제 이해하시죠? 그럼 이해관계 맵핑 단계에서는 데이터에 접근할 때 최대한 다양한 시각을 획득하는 것이 목표거든요. 우리가 다문화 이주여성에 관련된 프로젝트를 진행한다고 했을 때 파트너도 생각해야 하고, 관련 기관도 생각해야 하듯이. 자료를 접근할 때부터 대상자와 관련된 다양한 이해 관계자를 미리 그려놓고 자료를 해석하게 되면, 최대한 다양한 시각을 획득할 수 있고, 자료를 통해 발견한 문제를 해결하기 위해서 어떤 사람들을 어떻게 고려해야 하는지도 눈에 딱 보일 수 있어요.

[슬라이드 9] 예를 들어보면 다문화 이주여성이라는 핵심키워드를 들었을 때, 관계 기관 & 이해 관계자들 한번 말씀해주실래요? 그렇죠 그럼 이걸 그려보면 이렇게 되는 거예요. (애니메이션업). 이처럼 핵심주제에 관련이 있을 것 같은 모든 개인/단체를 미리 그려놓는 것을 이해관계 맵핑이라고 할 수 있습니다.

[슬라이드 10] 만약 DATA1을 2차자료 검색을 통해 찾았다고 가정해볼까요? 주형씨, DATA1 한번 읽어보실래요? (읽고) 만약 대상자가 다문화 이주여성이라면 이 데이터에서 가장 눈에 띄는 사람은 누구일까요?(대답) 그렇죠. 쉽게 말하면 이해관계를 고려하지 않고는 자료의 해석이 대상자에게만 집중되기 쉬운 것 같아요. 근데 이해관계 맵을 통하면 (애니메이션 업) 이처럼 다양한 이해관계자들이 있다는 것을 확인할 수 있습니다. 쉽게 말하면, 자료를 검색하실 때 계속 미리 그려놓은 이해관계 맵을 옆에 놓고, 아 이자료의 이해당사자는 누구누가 있구나 동시에 계속 생각하시면서 자료를 해석하시라는 말씀입니다. 그리고 대상자 뿐만 아니라 이해관계자들은 어떻게 나의 프로젝트에 포함 시킬 것인가를 자료를 접근할 때부터 계속 생각하셔야 해요.

[슬라이드 11] 자~ 그럼 우리 맵핑 단계에 대해서 한번 배워봤는데 액티비티를 진행해 볼까요? 여러분 아이디어션 세션에서 정하신 주제 있잖아요. 그 주제를 핵심 주제로 가운데에 놓고 최소 10개 이상의 데이터 맵핑과 이해관계 맵핑을 해 보시면 됩니다. 단 이번 액티비티의 키워드는 반드시 ***문제를 갖은 개인 혹은 단체 여야 합니다. 예를 들면 아이디어션 세션에서 결정한 주제가 다문화 이주 여성의 실직 문제 였다면, 맵핑의 핵심 키워드는 실직 문제를 지닌 다문화 이주여성 이어야 한다는 말씀이에요. 이해 하시나요? 이 액티비티를 통해서 자료 검색의 키워드를 (데이터 맵핑)으로 만들어 보시고, 데이터를 해석 하실때 필요한 이해관계 맵을 만들어 보세요~ 시간은 20분 드릴게요 ☺ 15분 동안 팀원들과 함께 논의하시고 5분동안 최종 사용할 10쌍의 키워드들을 데이터 맵핑 / 이해관계 맵핑 각각에 그려주시면 됩니다. 그럼 시작할게요.

[슬라이드 12] 액티비티

[슬라이드 13] 자~ 검색하기 전 첫번째 준비단계인 맵핑을 통해 우리는 검색할 키워드를 만들었고 이해관계자들을 살펴봤는데. 그럼 두번째 준비단계인 우선순위 단계로 넘어갑니다. 이번 교육에서는 교육시간이 제한되어있기 때문에 키워드를 10개로 한정했지만, 실제로 자료검색을 할때는 키워드가 많으면 많을수록 좋거든요? 근데 그러다 보면 나의 프로젝트와 연관이 없는 키워드도 생기고, 반대로 너무 연관이 깊은 키워드도 생기기 마련이잖아요. 이를 눈에 보이게 우선순위로 그루핑 해놓는 단계가 우선순위 단계입니다. 예를 들어 설명해볼게요.

[슬라이드 14] 만약 “나는 다문화 이주여성이 문화적 차이로 겪는 문제”에 대해서 검색하고 싶다면, 팀이 생각했을 때 이 문제와 연관이 있는 것 같은 키워드부터 연관이 멀 것 같은 키워드를 그림과 같이 나누어 보는거예요. 그리고 이 순서대로 검색을 시작하는 겁니다. 또, 만약 우리가 자료를 찾을 시간이 100이라고 한다면 우선순위에 맞게 검색 시간을 미리 배정하는거예요. 1 순위는 50 2순위는 30 3순위는 20 / 이렇게 검색을 시작하면 무작정 검색을 하는 것보다 훨씬 효율적으로 검색이 가능합니다. 단 한

가지 주의해야 할 것은 2차 자료 검색이라는 것이 때때로 전혀 상관 없어 보이는 키워드에서 주옥 같은 자료가 나올때가 있거든요? 그렇기 때문에 우선순위가 낮다고 해서 아예 검색을 하지 않는 실수는 꼭 주의 해 주세요.

[슬라이드 15] 그럼 아까 데이터 맵핑을 통해 나온 키워드를 그림과 같이 우선순위 별로 나누어 볼까요? 여러분들 10개의 키워드가 나왔을텐데 이 전 그림과 같이 검색 우선순위를 선정해 주세요. 단, 아직 프로젝트의 방향이 나오지 않은 팀이 많기 때문에, 맵핑 단계에서 발생한 키워드를 팀이 선호하는 순으로 1순위~3순위로 정리해주시면 됩니다. 시간은 10분 드릴게요 ☺
액티비티 시간

[슬라이드 16] 자 그럼 우리 검색 키워드, 이해관계자 그리고 우선순위까지 나왔습니다. 마지막 검색 전 준비단계는 정확도 측정 단계인데요. 2차 자료라는 것이 너무 방대하다보니 fake data를 가려내는 것은 매우 중요한 과정입니다. 단 올바른 자료를 나누는 기준이 매우 다양하고 복잡해서 어떻게 하면 여러분들께 쉽게 기준을 제공해 줄까? 고민을 많이해봤거든요. 그래서 저희는 이번 교육에는 단 두개의 기준만을 이용해서 자료의 정확도 측정 단계에 활용해 볼까 해요? 기준은 그림과 같습니다. / 점수 매기는 예시 설명.

[슬라이드 17] 아이고 자료를 검색하기전에 준비할게 왜이렇게 많은지. 그치만 이 모든 단계가 올바른 자료검색에 꼭 필요하다는 것 공감하시나요? 평소에 팀이 자료 검색하시는 방법과 저희가 준비한 교교육과정 다른 것 같으시나요? (질문-대답) 그렇다면 정말 다행인것 같아요. 그럼 이제 드디어 2차 자료 검색을 할 모든 준비가 완료되었는데요. 실제 자료 검색 액티비티에 앞서, 어느 공간을 통해 자료를 조사하는 것이 도움이 되는가에 대해서 간단하게 정리를 해봤어요. 여론조사,트렌드,일반데이터,통계,학술자료 / 2차 자료를 검색할수 있는 소스는 대개 이정도 인 것 같은데요. 저희가 자료 검색 액티비티 이전에 나눠드릴 정보에 보시면 각 소스에 유용한 사이트 링크들이 나와있으니 검색 액티비티에서 활용하시면 되요.

[슬라이드 18] 자 , 그럼 오늘 교육 액티비티의 마지막 단계. 실제 2차자료 검색을 시작하겠습니다. 여러분들 맵핑단계에서 키워드 10개가 나왔을테고, 10명의 이해관계자들도 나왔을테고, 각 키워드별 팀내 우선순위로 선정이 됐고, 자료들의 정확도를 측정하는 점수 표도 알려드렸잖아요? 이걸 바탕으로 실제 자료를 검색해 볼거거든요. 물론 검색의 주제는?(질문) - 데이터 맵핑을 통한 10쌍의 키워드에 관한 검색이겠죠(대답) 저희가 나눠드린 액티비티 시트에 맞게 자료 검색을 한번 해볼게요. 진행하시면서 궁금한 점은 000씨나 저에게 꼭 물어봐주시고 시간은 40분 드리겠습니다 ☺

[슬라이드 19] 액티비티

[슬라이드 20] 어떻게 오늘 후반부 교육 잘 들으셨나요? 데이터 게더링, 실제로 해보니까 어떤 것 같아요? 어려운것 같아요?
(질문) 정말 안타깝지만 오늘 저희가 해드린 데이터 게더링은 그저 시작에 불과합니다. 아까 전반부에 말씀 드린 데이터 게더링의 정의, 혹시 기억하시는 분 계시나요? **(질문)** 답 : 데이터를 모아서 해석하고 나의 목적에 맞는 “내 데이터”로 만드는 과정 이죠. 데이터라는 것은 프로젝트에 계속 사용되는 조각과 같은 것 같아요. 틀린 조각을 갖다 대면 프로젝트가 틀어지고 맞는 조각을 갖다 대면 프로젝트도 맞아 떨어지는 것 같습니다. 오늘 저희는 어떤 준비를 통해야 올바른 데이터를 찾을 수 있는가에 대해서 교육을 해드렸습니다. 쉽게 말하면 저희는 팀빌딩 교육과 마찬가지로 도구를 드린거예요. 프로젝트가 끝날때까지 지속되어야 하는 데이터 게더링 그 중요성을 잊지마시고, 오늘 저희가 알려드린 방법도 잊지 않으셨으면 해요.



[슬라이드 21] 과제

그럼 이번 주 팀 과제에 대해 이야기를 해볼게요. 아이디어션 세션을 통해 주제 선정에 대해 배웠고 데이터 게더링을 통해 근거를 찾는 법에 대해 배웠잖아요. 그럼 이제 우리팀이 해결할 문제를 선정해오는 것이 이번주 팀 과제입니다. 지금부터 팀 별로 하나씩 나누어 드릴 테니 보시면서 들어주세요. 여러분들이 다음주까지 정해오셔야 하는 것은 우리팀은 어떠한 대상자의 어떤 문제를 해결하겠다는 정하셔야 돼요. 그리고 오늘 배운 데이터 게더링 2차 자료 조사 방법을 활용해서 여러분의 결론에 대한 근거 데이터를 첨부하시고, 그 자료를 해석해 오시면 됩니다. 여러분들이 해결하고자 하는 대상자와 문제에 대한 근거 자료를 찾으시면서 생각하셔야 할 것은 이 문제에는 어느 종류의 이해관계자들이 포함되어있고 이를 해결하기 위해서는 어떠한 역량이 필요할 것 같은지에 관한 부분입니다. 그리고 현재 팀이 갖고 있는 역량과 이 문제를 해결하는데 필요로 하는 역량은 얼마나 차이가 난다고 생각하시는지에 대해서도 서술을 해주시면 됩니다. 이번 과제물을 바탕으로 여러분들이 해결할 문제를 설정하고 여러분들과 함께할 멘토분들과 함께 프로젝트에 대해서 이야기할 기회를 다음주에 만들고자 하니, 이번 과제 꼭 성실하게 임해주세요. 과제 제출기한은 10월 10일 자정까지 이고 제출하실때에 해당 과제에 대해 멘토링 일지를 같이 제출해 주세요. (과제와 멘토링 일지는 클럽에 다시 공지해드리겠습니다)

Data Gathering Activity Sheet

이름 :

해당 팀 :

[하시는 방법]

데이터 맵핑을 통해 나온 키워드 10개를 팀원들과 나누어서 검색하세요.

키워드를 통해 나온 자료의 주제와 내용을 요약하세요.

각 자료에 드러나는 이해관계자를 서술해주세요.

우선순위 액티비티에서 나누어진 키워드의 우선순위를 우선순위 항목에 기술해주세요.

아래의 Accuracy Point를 참고해서 자료의 정확도 점수를 측정해주세요.

1. Data 검색 키워드

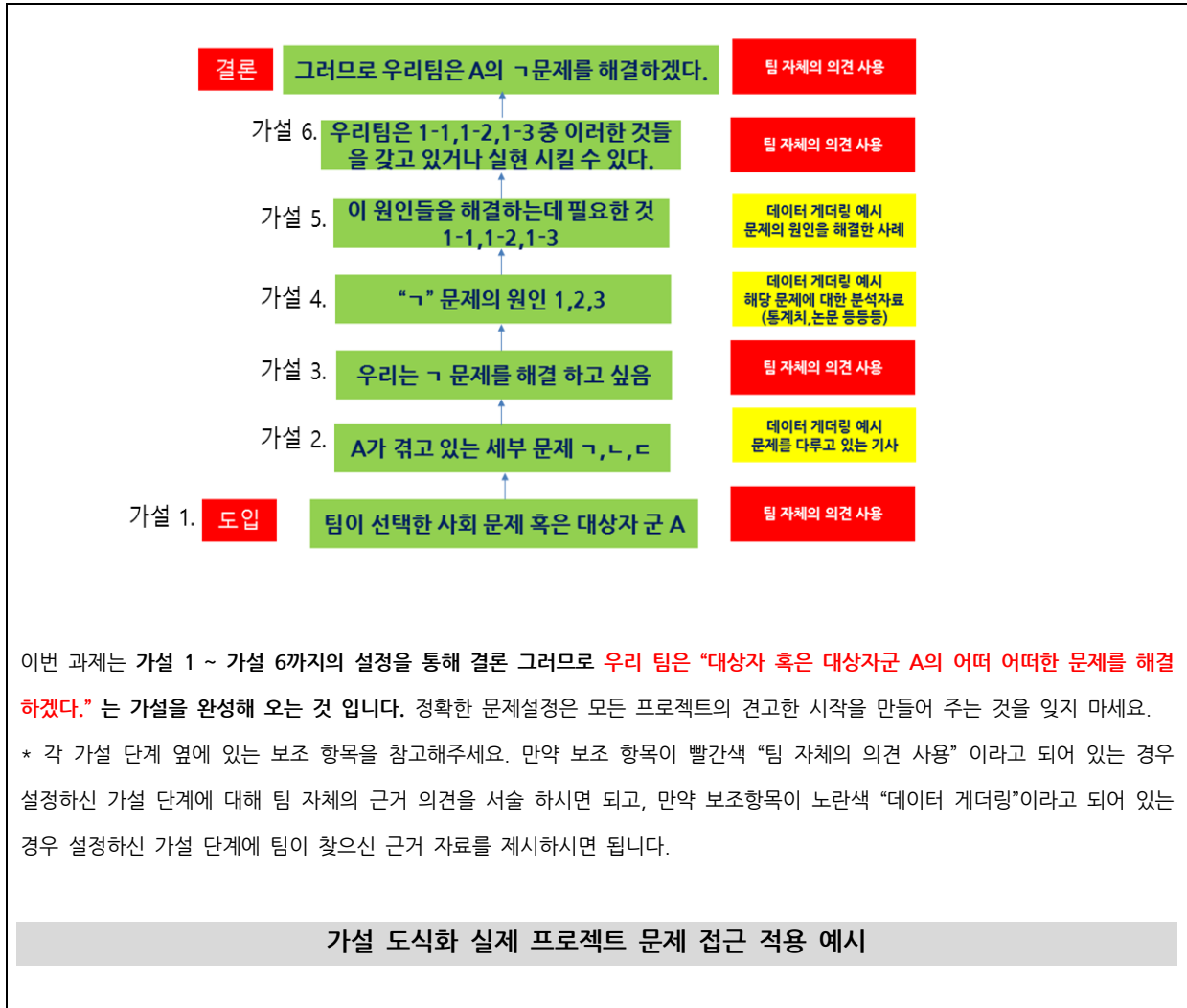
1. A(대상자)+ B
2. A(대상자)+ C
3. A(대상자)+ D
4. A(대상자)+ E

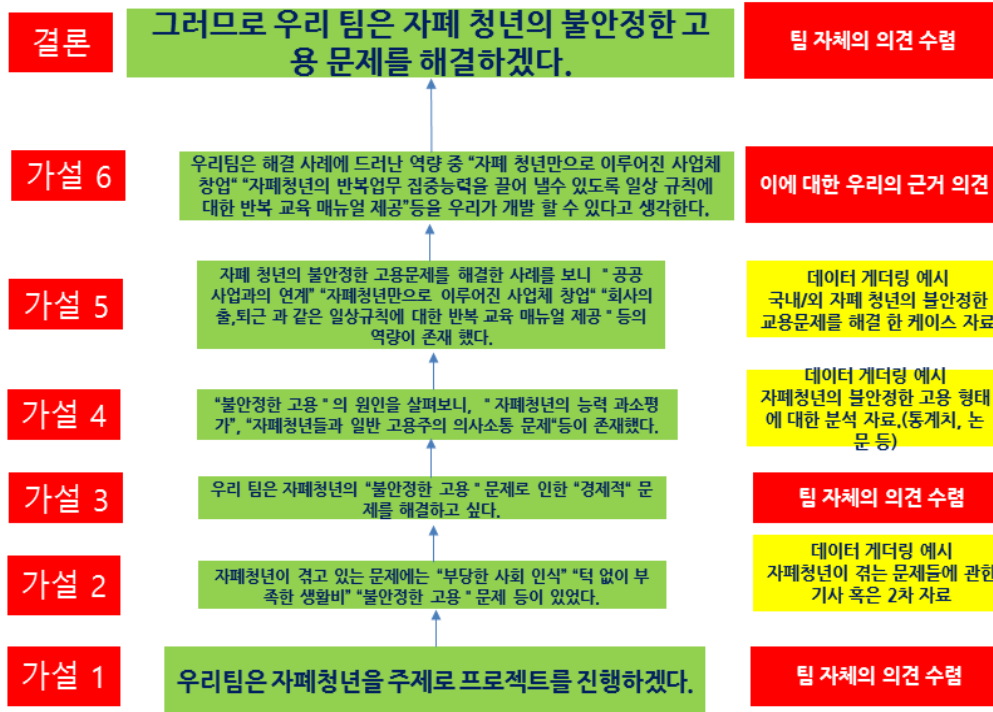
2. Data 팀 내 우선순위 / 데이터 정확도 점수

우선 순위	정확도 점수

<h3>3. Data 주제 및 내용 간략 요약(3줄 이내)</h3>			
1번 데이터.			
2번 데이터.			
3번 데이터.			
4번 데이터.			
<h3>4. Data에 관련된 이해 관계자</h3>			
1번 데이터			
2번 데이터			
3번 데이터			
4번 데이터			
<h3>5. DATA 소스 (링크 및 사용한 검색 Tool)</h3>			
링크 / Tool			
1.			
2.			
3.			
4.			
<h2>Accuracy Point</h2>			
기관별 분류	정부/공공서비스 (80)	언론자료 (60)	일반검색자료 (20)
기간별 분류	1년 이내 (80)	2년 이내 (60)	2년 이후 (20)

<h2>데이터 게더링을 통한 가설 설정 “문제 찾기” 과제</h2>
<h3>가설 설정 도식화 예시</h3>





1. 가설 설정 도식화 예시와 마찬가지로 가설을 1~6번 까지 설정하고 7번 결론단계에 이르기까지의 과정을 도식화 하시오 (가설 설정 도식화 예시와 같은 방식으로 도식화를 진행하시면 됩니다. / 그에 대한 자세한 근거들은 2번 문항 가설 1단계 ~ 6단계 문항에서 제시하시면 됩니다.)

2. 각 가설 설정 단계에 팀의 근거 의견 혹은 자료를 첨부하고 서술하십시오.

1단계 가설 (도입부) : 해당 대상자 군 혹은 사회문제를 선택한 팀의 이유를 서술해주세요.

팀이 선택한 대상자군 혹은 사회문제 :

근거 의견 : (팀의 자체 의견)

2단계 가설 : 근거 데이터를 첨부하십시오.

팀이 선택한 사회문제 혹은 대상자군이 겪고 있는 문제점 :

근거 데이터 첨부 : (데이터 첨부 시, 검색하신 원래 데이터를 첨부하시고, 해당 데이터의 주제와 내용을 요약해주시고, 이 데이터가 해당 단계의 가설 설정의 근거가 될 수 있는 이유를 서술해주세요)

3단계 가설 : 우리가 해결하고 싶은 문제에 대한 팀의 의견을 서술하십시오.

2단계 가설을 통해 발견한 문제 중 우리 팀이 해결하고 싶은 문제 :

근거 의견 : (팀의 자체 의견)

4단계 가설 : 3단계 가설을 통해 팀이 해결하고 싶은 문제의 원인 이라고 생각하는 근거 데이터를 첨부하시오.

해당 문제에 대한 원인 :

근거 데이터 첨부 : (데이터 첨부 시, 검색하신 원래 데이터를 첨부하시고, 해당 데이터의 주제와 내용을 요약해주시고, 이 데이터가 해당 단계의 가설 설정의 근거가 될 수 있는 이유를 서술해주세요. 또한 이 단계의 근거 데이터를 해석할 때에는 해당 단계의 문제원인에 연관 될 수 있는 이해관계자들을 서술해주세요.)

5단계 가설 : 4단계 가설을 통해 우리 팀이 해결하고 싶은 문제의 원인을 발견하셨죠. 그 원인을 해결한 사례 데이터를 첨부하시고, 사례 분석을 통해 어떠한 역량으로 그 문제를 해결 했는지 분석하세요.

해당 문제의 원인을 해결하기 위해 필요한 역량 (해결 사례 데이터 참고) :

근거 데이터 첨부 : (데이터 첨부 시, 검색하신 원래 데이터를 첨부하시고, 해당 데이터의 주제와 내용을 요약해주시고, 이 데이터가 해당 단계의 가설 설정의 근거가 될 수 있는 이유를 서술해주세요. 또한 이 단계의 근거 데이터를 해석할 때에는 솔루션 케이스에서 연관 될 수 있는 모든 이해관계자들을 서술해주세요.)

6단계 가설 : 5단계 가설을 통해 팀이 선택한 문제의 원인을 해결하기 위해 어떠한 역량이 필요한지 발견하셨나요? 이번 단계에서는 해결사례를 통해 발견한 역량 중 우리 팀이 갖고 있거나 실현해 낼 수 있는 역량은 무엇이 있는지 근거의견과 함께 서술해주세요.

우리가 갖고 있거나 실현 시킬 수 있는 해결 역량 (해결사례 데이터를 참고) :

근거 의견 (팀의 의견을 서술하시오) :

7 단계 결론

가설 1 ~ 6까지의 과정을 통해 우리는 대상자(사회문제) A의 \neg 문제를 해결하겠다.

그러므로 팀의 결론: 우리 팀은 ()대상자(사회문제)의 ()문제를 해결하겠다.

3. 마무리 - 과제 설명

다음 주까지 진행해올 과제와 양식 사용법을 알려줌.

3차 – Empathy(공감하기) 및 가설검증을 위한 자료조사 1

소요 시간	교육 내용
Session 1. 30min	1단계 Empathy 안내
Session 2. 1hr	대상자 공감하기: 1차 자료(인터뷰)를 위한 팁 [대상자 접근법] 프로젝트 사례 알럼나이 강연
Session 3. 30min	현장 조사를 위한 컨택 방법 교육
과제 및 액팅	- 컨택리스트 및 컨택계획서 작성 - 전문가/ 지역사회기관/ 잠재적 대상자 인터뷰 (1차 자료 조사) 해오기

1. Session 1. Empathy 안내 (30min)

안녕하세요? 오늘 교육의 전반적인 진행을 맡은 인액터스 코리아 OOO입니다. 혹시 여기 계시는 분들 중에서, 오늘 교육의 전체 일정을 알고 계시는 분 계신가요? 네, 오늘 교육은 '2차 자료를 통한 문제 접근'과 '대상자 공감하기' 크게 두 부분으로 나뉘어져 있죠? 오늘 교육에서 무엇을 듣고 싶으신지는 모르겠지만, 그 세부 세션으로 들어가기 전에 저는 여러분과 이야기를 나누어보고자 합니다.

[슬라이드 2,3]

자 LEAP 프로그램의 목표는 무엇일까요? EAP 프로그램은 여러분이 인액터스 프로젝트의 런칭 과정을 체험하고 같은 실수를 반복하지 않고 좋은 프로젝트를 런칭할 수 있도록 하기 위해 진행되고 있습니다. 그리고 LEAP 프로그램에서는 인액터스 프로젝트의 런칭 프로세스를 EMPATHY - DEVELOP - ACTION, 이렇게 크게 3단계로 나눕니다.

[슬라이드 4] 그 중에서 지금 여러분들은 EMPATHY 단계에 있는데요, EMPATHY 단계는 인액터스 프로젝트 팀이 사회문제를 발굴하고 자료를 모으고, 대상자를 만나면서 프로젝트의 전반적인 주제를 선정하는 시기입니다. 많은 분들이 이미 아시겠지만, LEAP 프로그램에서는 이 3단계 중에서 EMPATHY 단계를 가장 중요시하고 많은 시간을 쏟고 있는데요. 그럼 왜 LEAP 프로그램 기획을 하는 저희들은, EMPATHY / DEVELOP / ACTION 세 단계 중에서 EMPATHY 단계를 중요시하고 있을까요? 다시 말해서, 인액터스 프로젝트 런칭 과정에서 EMPATHY는 왜 중요할까요?

[슬라이드 5] 네 다양한 답변이 나왔네요. 유명한 수학자이자, 과학자인 알버트 아인슈타인은 다음과 같은 말을 했습니다. “내게 세상을 구할 시간이 한시간 주어진다면, 59분을 당면한 과제가 무엇인지 알아내는데에 쓰고, 나머지 1분만 그 해결책을 찾는데 쓸 것이다.” 무슨 뜻 일까요? ‘문제를 해결하고자 할 때 가장 중요하고 우선시 해야 할 것은 그 문제에 대한 창의적이고 혁신적인 ‘해결책’, 솔루션이 아니라 무엇이 근본적인 문제인지 알아내는 것이라는 의미입니다.

[슬라이드 6] EMPATHY 단계가 중요한 이유는 바로 여기에 있습니다. 프로젝트 팀이 해결하고자 하는 문제를 명확히 정의하는 것. 우리 팀이 해결하고자 하는 사회문제에서 그 문제를 일으키는 가장 근본적이면서도 우리가 해결할 수 있는 세부문제는 무엇인지 확인하는 것. 이는 문제를 정의하고 우리가 할 수 있는 과제를 파악하는 것이고, 이 과정을 통해 여러분은 사회문제를 면밀히 파악하고, 이와 관련한 우리 팀의 역량, 나아가 대상자의 상황, 역량, 그들의 니즈까지 총체적으로 파악해야 합니다.

[슬라이드 7,8] 그런 의미에서 다시 한 번 저희가 교육 했던 것을 되짚어보면, 사회문제 발굴은 이러한 목표를 가지고 이러한 내용을 전달했었죠? 이는 궁극적으로는 이러한 것을 여러분들이 느끼시고 적용하셨으면 했어서 했던 것입니다. 마찬가지로 데이터 거더링은 이러한 목표를 가지고 이러한 내용을 전달했었죠? 이는 궁극적으로는 이러한 것을 여러분들이 느끼시고 적용하셨으면 했어서 했던 것입니다

[슬라이드 9] 이러한 맥락에서 오늘은 사회문제와 대상자에 대한 공감과 폭넓은 이해를 하는 방법 중에서 2차 자료를 통해서 문제를 접근 해야 하는 이유와 그 방법을 먼저 얘기할 것이고 그 다음에, 이를 바탕으로 인액터스 프로젝트의 핵심주체인 대상자, 어떻게 대상자에게 접근하고 이들을 이해하고 신뢰를 쌓아갈 수 있는지에 대해서 이야기 하겠습니다.

[슬라이드 10] 자 이제 본격적인 세부 세션으로 들어가겠는데요 이 세션은 여러분이 지난주의 들으셨던 DATAGATHERING 방법이 실제 프로젝트 진행과정에서 왜 중요한지에 대해서 이야기하는 것과 함께 고생 고생하시면서 세워오신 가설들을 점검하는 멘토링 시간으로 이루어져 있습니다. DATA GATHERING은 프로젝트 런칭 과정에서 왜 필요할까요? 솔직히 아마 하시면서 아니 이걸 왜하는지? 하는 생각도 드셨을 거예요. 저희는 개인적으로 철저한 근거를 기반으로 사회문제를 구체화하고, 가설을 세우는 이유는 인액터스 팀만이 제시할 수 있는 '새로운 기회를 발견하기 위해서' 라고 생각합니다. 여러분들이 원하는 '새로운 기회'를 발견하는 것은 우리가 해결하고자 하는 사회문제의 원인들, 세부문제들을 많이 펼칠수록 가능합니다. SEE OPPORTUNITY, TAKE ACTION, ENABLE PROGRESS이라는 모든 사람이 문제라고 여기고 포기하려고 할 때, 그 속에서도 기회를 발견하고 이를 실천하는 기업을 정신은 '문제들 속에서 기회를 발견'하는 것으로부터 시작된다는 것 꼭 유념하셨으면 좋겠습니다. 그럼 지금부터, 2차자료를 기반으로 사회문제와 대상자의 문제에 접근하는 것이 왜 중요하고 필요하며, 결과적으로는 어떻게 프로젝트의 '새로운 기회'와 연결 될 수 있는지 알려나이분을 모시고 강연을 들겠습니다.

[슬라이드 12] 자 이제 자리에 앉아 주시구요 ~ 이제 아마 참관하시는 분들도 관심이 많으신 대상자에 도대체 어떻게 접근하고 이해하고 공감하고 신뢰를 쌓을 수 있을지에 대해서 이야기를 해보고자 합니다.

물론 그 이야기는 제가 하는 것이 아니니 걱정은 안 하셔도 되요! (하하) 그 부분은 이충훈 알럼나이의 생생한 경험담을 통해 듣고, 저희는 이후에 여러분들이 앞으로 어떤 식으로 컨택을 하면 될지를 알려드리도록 할게요 ! 들어가기에 앞서 인액터스에 대해서 생각해보겠습니다.

[슬라이드 13] 인액터스의 철학은 물고기를 잡아주는 것이 아니라 물고기를 잡는 법을 알려주는 것이다. 라고 합니다. 그리고 우리는 이를 '대상자의 자립', '지역사회의 변화'라는 말로 바꿔서 말하기도 하죠. 이는 다시 말하면, 인액터스 프로젝트는 근본적으로 사회 혹은 대상자의 문제를 그들 스스로가 해결해 나갈 수 있는 솔루션을 함께 만들고 실제로 그들이 핵심주체가 되도록 하는 것을 지향한다는 의미입니다. 여기에 바로 우리가 대상자를 만나고 중요시 해야 하는 이유가 있습니다. 인액터스 프로젝트 팀은 프로젝트의 주제를 선정하기 전에 반드시 TEAM이 이전 단계에서 설정한 가설들과 생각한 문제들이 '정말' 실제로 문제가 맞

는지, 그리고 대상자들도 그 것을 실제로 문제라고 느끼는지 또 다른 근본적인 원인은 없는지 등을 확인해야 합니다.

[슬라이드 14] 또한 나아가 대상자가 이 상황을 해결해나가고 싶은 생각이 있는지, 문제 상황을 해결할 수 있는 자원들은 어디에 있는지 등을 알아내야 하기도 합니다. 왜냐하면 인액터스의 프로젝트가 해결해야 하는 문제는 대상자의 문제여야하고, 그 문제를 해결해나가는 주체는 대상자여야 하기 때문이죠. 그럼 이상으로 마치겠습니다. 감사합니다.

2. Session 2. [대상자 접근법] 프로젝트 사례 알럼나이 강연 (1hr)

3. Session 3. 현장 조사를 위한 컨택 방법 교육 (30 min)

여러분들은 이제부터 인액터스 프로젝트를 본격적으로 시작하기 위해 자료 조사와 인터뷰를 진행할 텐데요 그 과정에서 많은 기관들과 전문가들과의 미팅이 지속되게 될거예요. 이 과정에서 많은 경험이 없는 학생들은 사전 준비가 되지 않은 채 미팅을 진행하는 경우가 많이 있어 지금부터 미팅 전에 준비해야 할 사항들과 태도에 대해서 정리해 보도록 할게요.

컨택순서 Overview

미팅 목적 설정	2차 자료 조사 이후 최종 가설에 대해 확인해야 할 부분과 확정지어야 할 부분들을 바탕으로 미팅 목적 설정
컨택할 곳 설정	미팅목적에 맞게 전문가/파트너/잠재 대상자 리스트업
사전 컨택	방문 일정 확정 및 정보 획득
질문 리스트업	검증할 부분에 대한 구체적인 질문지를 작성하는 단계
1차 컨택	미팅 목적과 질문을 가지고 컨택을 진행하는 단계

컨택을 통한 1차자료 조사

1차자료조사가 무엇인가요?

프로젝트를 진행하기 위해 전화 혹은 방문 등을 통하여 다양한 외부사람들과의 접점을 만들고, 데이터를 수집하는 방법입니다.

왜 필요할까요?

다양한 자료를 통해 찾은 자료를 바탕으로 현장과 직접적으로 연관되어 있는 사람들을 만나 직접적으로 우리 프로젝트에 참여할 대상자와 파트너와 컨택을 통해 프로젝트의 현실성을 검증할 수 있습니다. 또, 대상자에 맞는 솔루션을 기획하기 위해선 2차 자료 조사에만 그칠게 아니라 실제로 만나보고 들어보는 단계가 필요합니다.



Step1. 미팅 목적 설정하기

미팅 목적은 왜 설정되어야 할까요?

우리가 원하는 정보를 얻기 위해서는 정보를 얻기 위한 전략적인 방법들이 필요합니다. 전략적인 방법의 첫 단계로는 미팅목적이 필요합니다. 일단 만나보고 결정하자 라는 마음으로 미팅에 임하게 될시, 미팅 대상자에게 신뢰를 잃기 쉽습니다.

미팅 목적을 어떻게 설정해야 할까요?

우리의 프로젝트 이유/해결하고 싶은 사회문제 ()에 대한 근거 가설 ()를 듣기 위해서

라는 문장으로 정리해볼 수 있습니다.

여기서의 사회문제 ()는 2차자료조사로 나온 데이터가 더더링 차트의 결론 부분을 말하며, 근거 가설 ()은 데이터가 더더링 차트의 가설 부분들을 말합니다.

예시)
우리의 프로젝트 이유/해결하고 싶은 사회문제 (**다문화 여성의 출산 문제**)에 대한 근거 (**다문화 여성은 출산 후에 사회적 외로움을 느낀다**)를 찾기 위해서

컨택 순서 Overview

미팅 목적 설정 2차 자료 조사 이후 최종 가설에 대해 확인해야 할 부분과 확정되어야 할 부분들을 바탕으로 미팅 목적 설정

컨택할 곳 설정 미팅목적에 맞게 전문가/파트너/잠재 대상자 리스트업

사전 컨택 방문 일정 확정 및 정보 획득

질문 리스트업 검증할 부분에 대한 구체적인 질문지를 작성하는 단계

1차 컨택 미팅 목적과 질문을 가지고 컨택을 진행하는 단계

Step2. 컨택할 상대 정하기

누구를 만나야 할까요?

우리가 원하는 정보들을 얻기 위해 만나야 할 컨택상대로는 크게 세분류가 있습니다.

전문가

파트너

잠재 대상자

- 1) **전문가**로 부터는 우리가 해결하려는 사회문제나 대상자의 문제에 대해 전문적인 시각과 시류를 알 수 있습니다.
- 2) **파트너**는 우리 프로젝트의 진행에 우리 역량을 보충해 줄 수 있는 역량을 가진 단체/사람을 말합니다. 프로젝트 운영의 실질적으로 도움을 줄 수 있을 만한 사람/단체를 파트너 라고 합니다.
- 3) **잠재 대상자**는 우리 프로젝트의 주제, 사회문제에 해당하는 구체적인 예비 수혜자를 말하며, 프로젝트의 존재 이유 및 예상되는 니즈를 직접적으로 파악할 수 있습니다.

예시 (프로젝트 맘마미아)

- 1) 전문가 : 수원시청 다문화부서 ○○○팀장님, 출산과 산후 우울증에 대한 논문 저자 ○○○교수 등
- 2) 파트너 : 수원시 다문화 센터 (대상자 모집에 도움)
- 3) 잠재 대상자 : 다문화센터에서 수업을 듣는 여성분들 중 국내 출산경력을 가진 구직자 및 임신부 (예비 수혜자)

Step2. 컨택 리스트업 시트 완성하기

기관명 / 담당자	컨택 구분	전화번호	주소	이메일	컨택 목적
Ex) 이주대학교 ○○○교수님	전문가	010-1234-5678	경기도 수원시 123-1 이주대학교 연구실 ABC호	abc@gmail.com	가설 () 검증
Ex) 수원시청 다문화 사업부	전문가	010-1234-5678	경기도 수원시 123-1 수원시청 1층	abc@gmail.com	대상자에 대한 이해

컨택 리스트업 시트에

2차 자료를 기반으로 나온 모든 이해 관계자 논문등의 2차 자료의 저자
관련기관의 담당 부서
관련 시민 단체
전문가
...

등을 모두 리스트업 한 뒤, 시트를 완성하세요.
(전화번호/이메일/주소 등의 정보는 검색을 통해 완성하세요)

이 컨택 리스트는 프로젝트의 진행하면서도 팀원들끼리 공유하며 지속적으로 업데이트 합니다.

Step2. 컨택 계획서

어떤 질문들을 해야 할까요?

방문날짜가 정해진 후, 가설들을 바탕으로 질문리스트를 만들어봅시다. 전문가에게는 논문이나 2차자료의 출처에 대한 전문가의 입장을, 파트너에게는 본인이 인지하고 있을 대상자에 대한 문제나 상황을 대상자에게는 경험 위주의 이야기를 들도록 해야 합니다.

Project

컨택 계획서			
1. 미팅목적	우리 프로젝트의 가설 중		
	() () () () 을 알아보기 위하여		
가설 : 다문화 여성들은 출신 후 사회적 고립을 느낀다. 가. ~ 논문의 소견 및 출처를 묻기 나. 실제론 사회적 고립을 느끼는지 (외국어를 많이 타는지) 생 태 내 사조까지 있는지 묻기 다. 경험을 기반으로 어떻게.	2차자료	출처 입력	
	1차자료	미트너	
	2차자료	대상자	
	1차자료		

가설을 바탕으로 컨택 계획서를 작성해보고 전문가/파트너/대상자 중 누구에게 어떤 방향의 대답을 들어야 할지 적어봅시다. 이때, 구체적인 컨택 대상자를 적을 필요는 없습니다. 전문가/파트너/대상자 중 에 구분해 봅시다.

Step2. 컨택 우선순위정하기

컨택 리스트업

기관명 / 담당자	컨택 구분	전화번호	주소	이메일	컨택 목적
Ex) 야구대학교 ○○○교수님	전문가	010-1234-5678	경기도 수원시 123-1 야구대학교 연구실 ABC호	abc@gmail.com	가설 () 검증
Ex) 수원시청 다문화 사업부	전문가	010-1234-6678	경기도 수원시 123-1 수원시청 1층	abc@gmail.com	대상자에 대한 이해

컨택 리스트업 시트와 컨택 계획서를 완성한 후, 컨택의 우선 순위를 정합니다.

- * 넓은 범주의 1차 자료 수집이 가능한 단체/전문가 부터 구체적인 니즈 파악이 가능한 사람/단체 순으로 컨택을 합니다.
- * 사회적 약자나 폐쇄적 집단 (새터민, 다문화 여성, 장애우 등) 의 경우 직접적인 질문은 최대한 전문가와 관련기관을 통해 먼저 들은 후 합니다.
- * 지역적 범주를 고려하고 컨택 우선순위를 정합니다.

컨택 순서 Overview

미팅 목적 설정

2차 자료 조사 이후 최종 가설에 대해 확인해야 할 부분 과 확정지어야 할 부분들을 바탕으로 미팅 목적 설정

컨택할 곳 설정

미팅목적에 맞게
전문가/파트너/잠재 대상자 리스트업

사전 컨택

방문 일정 확정 및 정보 획득

질문 리스트업

검증할 부분에 대한 구체적인 질문지를 작성하는 단계

1차 컨택

미팅 목적과 질문을 가지고 컨택을 진행하는 단계

Step3. 사전 컨택하기

어떻게 컨택을 해야 할까요?

목적과 만날 대상을 정했다면, 사전 컨택을 진행합니다. 사전컨택은 전화나 이메일로 할 수 있는데, 전화 후 우리 소개를 이메일 로 보내드리거나, 전화로 연결이 안될 시 이메일로 문의를 할 수 있습 니다. 컨택의 성공율은 전화로 먼저 접근하는 편이 높습니다.

방문 일정이 잡기 힘들 경우엔 어떻게 하나요?

방문 일정이 잡히지 않은 경우엔 전화나 이메일로 질의 응답을 진행합 니다. 이메일로 컨택할 시, 우리를 소개하는 자료를 꼭 첨부파일로 함께 보내야 합니다. (경부 기관 외에는 .hwp (한글) 파일을 잘 사용하지 않으니, .docx 나 .doc의 워드 파일이나 .pdf 파일로 변환해서 보낼 것을 권장합니다.)

인액터스 소개를 어떻게 하나요?

컨택할 대상에 맞추어
“저희는 사회문제 해결을 통해 더 나은 세상을 만들어 가는 대학생 단체 입니다.”
“저희는 대학생 경영동아리 입니다.”
“저희 대학교 내에서 ○○ 사회문제에 대해 조사하고 있는데요” 등으로 컨택 목적을 밝히는 것도 좋습니다. 처음부터 인액터스 소개를 정확하 게 해야할 필요는 없습니다. 컨택 대상에 따라 맞추어 소개를 합니다.

Step3. 컨택의 신들이 말하는 꿀팁!

팁 1

인액터를 처음부터 완벽하게 이해시키려 하지 마세요!

저는 사회적 기업 박람회에서 예비 사회적기업가(잠재 대상자)들과 인연을 트고 봉사활동 후에 인액터라고 접근을 한 뒤 프로젝트를 진행하게 되었어요. 처음부터 인액터라고 소개했을 때 경계하실 대상자 분도 있으시니 고려해서 접근하시길 바라요.

팁 2

컨택에 실패할 경우 실패로 그치지 마세요!

컨택자가 폐쇄적 집단이거나, 소외계층일 경우 특히 컨택이 닿기 힘든 경우가 있어요. 저도 컨택에 실패를 많이 했었는데 그럴 때 마다 실패 원인들을 생각해보고 적어서 이후 컨택때 마다 업그레이드 된 컨택을 진행했답니다. 실패를 좌절하는 과정으로 여기지 마시구요. 성공을 위한 발판으로 생각하세요!

팁 3

최대한 많은 컨택을 하세요!

같은 질문을 최대한 여러 곳에 해서 다양한 1차 자료를 모으세요. 1차 자료 축적에도 도움이 되지만 더 많은 파트너십 기관을 알게 되는데에도 큰 도움을 받을 수 있습니다.

Step3. 컨택시나리오 예시

1) 단체 소개
“안녕하십니까 저는 ○○학교 ○○○라고 합니다”

2) 프로젝트 소개
“저희는○○○이라는 사회문제에 대해 알기위해/해결하기 위해 프로젝트를 진행하고 있는 대학생들입니다.”

3) 컨택 목적 설명 및 일정 협의
“직접 방문해서 (우리 프로젝트의 사회문제)에 대해서 여쭙보고 싶은데요, 혹시 0월 0일에 시간 되시나요?”

4) 감사인사
“귀한 시간 내주셔서 감사합니다. 그럼 다음에 뵙겠습니다”

컨택순서 Overview

미팅 목적 설정 2차 자료 조사이후 최종 가설에 대해 확인해야 할 부분과 확정지어야 할 부분들을 바탕으로 미팅 목적 설정

컨택할 곳 설정 미팅목적에 맞게 전문가/파트너/잠재 대상자 리스트업

사전 컨택 방문 일정 확정 및 정보 획득

질문 리스트업 검증할 부분에 대한 구체적인 질문지를 작성하는 단계

1차 컨택 미팅 목적과 질문을 가지고 컨택을 진행하는 단계

Step4 컨택 기관 별 질문리스트업

상세 질문을 만들어 봅시다.

컨택 계획서를 참고하여 기관별로 물어볼 질문들을 상세하게 적어봅시다.

LEAP Program					
팀 미팅 계획서					
2014. 월. 일. (요일)					
(:00 - :00 / 미팅 장소)					
참여인원	이름1	이름2	이름3	이름4	이름5
	○	○			
미팅단체					
담당자					
미팅일시 / 장소	2014년	월	일 ()	:00	
미팅목적					
미팅 질문					
1)					
2)					
3)					
4)					
5)					

컨택순서 Overview

미팅 목적 설정	2차 자료 조사이후 최종 가설에 대해 확인해야 할 부분과 확정지어야 할 부분들을 바탕으로 미팅 목적 설정
컨택할 곳 설정	미팅목적에 맞게 전문가/파트너/잠재 대상자 리스트업
사전 컨택	방문 일정 확정 및 정보 획득
질문 리스트업	검증할 부분에 대한 구체적인 질문지를 작성하는 단계
1차 컨택	미팅 목적과 질문을 가지고 컨택을 진행하는 단계

Step.5 1차컨택

컨택하러 가기전에 “준비는 철저하게”

check : 미팅목적, 컨택 계획서, 컨택 질문리스트

컨택 리스트를 통해 정리한 질문 리스트와 우리 단체 소개 자료를 준비해 가세요. 한번 한번의 만남을 소중하게 생각하시고 한번 가실 때 마다 철저한 준비로 컨택자에게 신뢰를 쌓도록 합니다.

컨택할 때 “대학생이지만 프로같은 마음으로 !”

check : 컨택 질문리스트, 소개자료, 필기할 노트북이나 공책, 정갈한 복장, 명함있을 시 명함

대학생 신분이지만 진심을 다해 활동하는 모습을 보여야 합니다. 사소한 부분에서도 학생이라는 것을 상기시키는 일을 신뢰도를 떨어뜨릴 수 있습니다. 컨택 후 감사 인사는 필수 ! 원하는 정보를 얻지 못한 경우에도 감사인사는 꼭 드리고 컨택 후에도 감사 문자를 보내도록 합니다.

컨택 후 에 “컨택일지 작성하기”

check : 얻은 정보, 미팅 결론, 컨택리스트 업데이트, 컨택일지 작성

컨택 후 얻은 정보들을 녹취록이 아닌 질의응답과 결과 중심으로 컨택 일지를 작성해주세요. 귀중한 정보들을 얻은 후에도 정보를 정리해야 합니다. 미팅의 결과 얻은 점들도 무엇인지 꼭 정리합니다. 컨택리스트에 결과와 컨택한 사람, 방문일 등을 업데이트 하는 것도 잊지 맙시다.

Step.5 미팅일지

LEAP 컨택 일지			
2014. . . (일)			
장소 pm. 00:00 ~ 00:00			
참여인원	작성자:	불참:	
	000, 000, 000, 000.	지각:	
미팅목적	[대상] : 잠재 대상자, 관련 기관, 전문가 etc [미팅목적] : 대상자의 니즈 파악, 프로젝트 관련 조언 etc		
미팅 내용	실제 액팅 및 미팅에서의 내용을 정리 예) Q1. ----? A1. ----		
	미팅 목적 달성	상	협력 가능성
	재 미팅 필요여부	하	프로젝트 이해도 (미팅 대상)
	후후 미팅예정 날짜	미정	관련 단체 추천
미팅 결과	미팅 결과를 요약해주세요		
정리	1) ..		

3. 마무리 - 과제 설명

다음 주차까지 진행해올 과제와 양식 사용법을 알려줌.

4차 - Empathy(공감하기) 및 가설검증을 위한 자료조사 2

소요 시간	교육 내용
Session 1. 2hr	공식멘토링 데이- 한 팀당 모든 멘토들이 돌아가면서 그 동안의 활동을 피드백 함
Session 2. 1hr	대상자 삶의 환경(Livelihoods Asset) 분석 툴 교육
과제 및 액팅	- 잠재적 대상자 니즈 및 환경 분석해오기 (문제점 분석) - 솔루션 아이디어션 해오기

1. Session 1. 공식멘토링 (2hr)

멘토링은 비공식 멘토링과 공식멘토링으로 진행하였음. 비공식 멘토링은 2주일에 한 번씩 멘토에게 직접 찾아가 그 동안의 활동 보고를 하고 멘토링 받는 형태로 이루어짐. 공식멘토링은 모든 멘토가 한 자리에 모여 20분 동안 돌아가며 모든 팀들에게 조언 해주는 자리임.

2. Session 2. 대상자 삶의 환경 분석 툴 안내 (1hr)

프로젝트를 계획할 때 가장 중요한 부분은 니즈 평가(Needs Assessment)예요. 인액터스 팀은 이 과정을 통해 기회를 발견하고 대상자들의 삶과 더 많은 사람들의 삶을 변화시키기 위해 대상자가 지니고 있는 역량을 개발할 필요가 있어요. 인액터스 팀은 프로젝트를 통해 능력과 동기를 불어넣을 대상자를 직접 만났으로써, 대상자의 생활에 영향을 미치고 있는 **경제적, 사회적, 환경적 요소**들에 대해 더욱 자세히 이해할 수 있을텐데요. 이러한 이해를 바탕으로 진행해야 대상자의 생활을 더 효과적으로 향상시킬 수 있는 지속가능하고 성공적인 프로젝트가 만들어져요. 이와 더불어서, 대상자의 직접적인 목소리와, 역할을 프로젝트를 통해 발생될 아웃컴에 반영함으로써, 대상자와 함께 니즈 평가를 실행해야해요. 따라서 인액터스 팀들은 대상자들의 정확한 니즈 평가를 통해 그 과정에서 기회를 발견하고 (See Opportunity) 프로젝트를 실행해나가며 (Take Action) 대상자들이 진정으로 원하는 아웃컴으로 도달하기 (Enable Progress) 위해 노력해야해요. 오늘은 좀 더 효과적으로 니즈를 분석하기 위한 간단한 양식을 알려드리도록 할게요. * **Assessment**: 필요한 자료를 수집하고 평가하는 과정



A. See Opportunity – Livelihood Asset

인액터스 팀은 프로젝트 시작 시 Livelihood Asset 을 분석하기 전 선정된 대상군에 대해서 TBL을 바탕으로 경제적, 사회적, 환경적으로 어떤 연관이 있는지 2차 자료들을 분석해야 해요. 이는 선정된 대상자군이 거시적인 관점에서 평균적으로 어떤 문제점에 놓여있는지를 분석하기 위함입니다. 대상자군에 대한 TBL 분석 후 인액터스 팀은 확정된 대상자의 Livelihood Asset 을 평가해야 하는데요. Livelihood를 발전시키기 위해서는 Financial, Social, Natural, Physical, Human Livelihood assets 에 대한 대상자의 접근성을 향상 시키거나 대상자가 지니고 있는 자산을 유지할 수 있도록 해야합니다. 각 자산들은 연관 관계에 있으며, 다섯 가지의 자산 중 한 측면을 발전시키면 다른 자산들도 함께 발전되는 경우가 많습니다. 또한 대상자의 Livelihood Asset을 발전시켜 프로젝트의 아웃컴으로 변형시키는 과정에서 직접적으로 드러나지 않는 Livelihood Asset 요소들에 대해서도 고려해야 할 필요가 있습니다. 아래의 표를 활용하여 대상자가 현재 지니고 있는 자산들은 무엇이 있는지 검토하고, 대상자가 바라고자 하는 아웃컴 (Desired Outcome)을 이루는 데에 대상자의 자산이 어떻게 활용 되고 있는지(혹은 활용되지 않고 있는지)에 대해 분석해봅시다!

TBL(Triple Bottom Line)에 따른 대상군의 문제 상황 분석	
선정한 대상군:	
경제적 요 소	<p>대상자가 속한 지역사회에서 대상자와 연관될 수 있는 경제적 요소를 고려하십시오. (예상 질문)</p> <ul style="list-style-type: none"> * 어떠한 경제적 트렌드들이 발생하고 있는가? 가격/제품/취업 기회 등의 월 별 유동성을 고려하십시오. * 대상자가 속한 지역의 주요 산업은 무엇인가? 지역의 일자리는 어느 산업을 통해 발생하고 있는가? * 대상자 군의 평균 수입은 얼마인가? 지역의 다른 사회 구성원들과 비교했을 때 대상자군의 임금 수준은 어떠한가? * 대상자 군의 실업률은 어느 정도 인가? 그리고 실업의 가장 큰 원인은 무엇인가? * 기타 고려해야 할 경제적 요소에는 어떠한 것이 있는가? (ex. 실업률, 월 별 취업현황, 가계곤란 정도, 부족한 취업기회, 저조한 사업성장률, 기타)
사회적 요 소	<p>대상자가 속한 지역사회에서 대상자와 연관될 수 있는 사회적 요소를 고려하십시오. (예상 질문)</p> <ul style="list-style-type: none"> * 지역의 인구분포 현황은 어떠한가? * 예시 : 성별 , 연령대, 예상 수명 등 * 지역사회에 영향을 미치는 인구 트렌드는 어떠한가? (출산율, 가족형태, 기타) * 대상자군은 적합한 교육기회를 지니고 있는가? * 해당 지역사회가 겪고 있는 보건관련 이슈와 트렌드는 어떠한 것이 있나? * 해당 지역사회에서 정부의 역할은 어떠한가? * 해당 지역사회에 갈등이나 차별이 존재했던 적이 있는가? * 해당 지역사회에서 드러나고 있는 문화/사회적 관습에는 어떠한 것들이 있나? * 해당 지역사회 개발을 위해 일하고 있는 단체 혹은 집단은 얼마나 되며 누구인가? * 해당 지역사회에 영향을 미칠 수 있는 기타 사회적 요소에는 무엇이 있나? (ex.인구증가율, 보건관련 문제, 사회적 고립도, 차별, 교육, 기타)
환경적 요 소	<p>대상자가 속한 지역사회에서 대상자와 연관될 수 있는 환경적 요소를 고려하십시오 (예상 질문)</p> <ul style="list-style-type: none"> * 해당 지역의 물리적 위치에 대해 기술하십시오 - 기후조건과 지리조건은 어떠한가? * 지역사회가 겪고 있거나 겪을 가능성이 있는 질병, 오염, 자연재해에는 어떠한 것들이 존재하나? * 지역사회가 활용할 수 있는 인프라에는 어떠한 것들이 있는지 기술하십시오. * 해당 지역사회가 지니고 있는 산업 시설들과 상업 지역 등에 대해 기술하십시오. * 해당 지역사회에 영향을 미칠 수 있는 기타 환경적 요소에는 무엇이 있나? (ex.기후변화, 오염, 폐기물 처리 현황, 기타)

Livelihood Asset Analysis

확정대상자		
	Asset	Desired Outcome
Financial Asset	대상자가 활용 가능한 재정적 자원 등	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 새로운 직업 / 기업가가 되는 것 / 얼마 이상의 수익 등
Social Asset	네트워크, 단체, 관계자 등	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 지역사회 구성원으로부터의 신뢰도 증가 / 새로운 관계 형성 등
Natural Asset	자연, 환경, 공기, 물, 땅 등	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 향상된 폐기물 처리 / 자연 자원에 대한 활용도 증가 등
Physical Asset	기본 인프라와 물품들(집, 교통수단, 식수공급, 위생 에 너지 등	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 인프라 향상 / 주거 혹은 교통 수단의 향상 / 새로운 에 너지 자원 등
Human Asset	기술, 지식, 업무능력, 생존전략 등	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 새로운 기술의 습득 / 교육 향상 / 전문적 개발도

B. Take Action – Livelihood Strategy

* 이 파트에서 언급하는 전략이란 비즈니스(경영) 전략이 아닌 Livelihood Asset 에 대한 활용 전략입니다.

대상자가 활용하고 있는 전략	
대상자가 현재 가지고 있는 Financial, Social, Natural, Physical, Human Asset 들을 어떻게 활용하고 있는지 또는 활용을 못하고 있는지를 파악하여 그들이 활용하고 있는 전략을 서술해주세요.	
성공했던 전략	실패했던 전략



--	--

인액터스 팀이 활용할 전략
* 대상자가 원하는 전략을 함께 논의하여 기재해 주시길 바랍니다.

경제적 요 소	경제적으로 지속가능 할 수 있도록 어떤 전략을 적용할 것인지를 서술해주세요.
사회적 요 소	사회적으로 지속가능 할 수 있도록 어떤 전략을 적용할 것인지를 서술해주세요.
환경적 요 소	환경적으로 지속가능 할 수 있도록 어떤 전략을 적용할 것인지를 서술해주세요.

Livelihoods Asset 을 활용한 전략

앞서 분석한 **Financial, Social, Natural, Physical, Human Asset** 을 활용한 전략을 서술해주세요.

능력과 동기를 부여하기 위한 방법 (Empowerment)

1. 초기 대상자 참여 방법	
2. 대상자의 능력향상을 위한 교육 방법	
3. 지속가능성 확보	* 지역사회 파트너십, 대상자의 능력 향상 유지 등

기업가 정신의 실천 (Entrepreneurial Action)

기존의 문제 접근 및 솔루션과의 차이점을 서술. 문제 해결을 위한 새로운 접근 방식을 서술해주세요.

예상되는 문제점 (내부/외부) 및 부정적인 결과 가능성

프로젝트 활동을 하면서 내외부적으로 예측되는 사항들과 대응 방안을 서술해주세요.

3. Enable Progress – Livelihood Outcome

Desired Outcome		
Sustainability	경제적	프로젝트에서 경제적으로 지속가능 할 수 있도록 대상자가 달성하고자 하는 경제적 아웃컴을 서술해주시길 바랍니다.
	사회적	프로젝트에서 사회적으로 지속가능 할 수 있도록 대상자가 달성하고자 하는 사회적 아웃컴을 서술해주시길 바랍니다.
	환경적	프로젝트에서 환경적으로 지속가능 할 수 있도록 대상자가 달성하고자 하는 환경적 아웃컴을 서술해주시길 바랍니다.
Asset	Financial Asset	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 새로운 직업 / 기업가가 되는 것 / 얼마 이상의 수익 등
	Social Asset	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 지역사회 구성원으로부터의 신뢰도 증가 / 새로운 관계 형성 등
	Natural Asset	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 향상된 폐기물 처리 / 자연 자원에 대한 활용도 증가 등
	Physical Asset	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 인프라 향상 / 주거 혹은 교통 수단의 향상 / 새로운 에너지 자원 등
	Human Asset	대상자가 바라는 아웃컴(Desired Outcome)을 작성 새로운 기술의 습득 / 교육 향상 / 전문적 개발도

3. 마무리 – 과제 설명

다음 주차까지 진행해올 과제와 양식 사용법을 알려줌.

5차 – Develop 솔루션 찾기

이그나잇 스파크 아이디어 발산 및 솔루션 기획 워크샵1 * 툴킷 별첨

6주차 – 중간공유회

- 그 동안의 활동 내용을 팀 스스로 점검하고 향후 1,2월 방학 동안의 목표 점검을 하기 위함
- LEAP 에 참여하고 있는 5팀들의 현황과 활동하면서 겪었던 시행착오에 대해 서로 자유롭게 이야기 하는 시간을 가짐으로써 서로 격려하고 서로에게 배우기 위함
- 팀 당 20분씩 발표하도록 함
- 공유회 내용:
 - 액팅 활동 공유, 액팅 시간, 횟수
 - 대상자 인터뷰 내용/ 결과/ 깨달은 점
 - 활동하면서 팀이 느낀 교훈과 느낀 점
 - 현재까지의 액팅 내용 정리 및 결론/ 대상자 분석 결과

-1,2월 활동 스케줄 (마지막 슬라이드 양식 참고) 등 팀이 지금까지 액팅한 모든 항목들이 포함

7차 - Develop 솔루션 찾기

이그나잇 스파크 아이디어 발산 및 솔루션 기획 워크샵 2 * 툃킷 별첨

8차 - 최종공유회

- 그 동안의 활동 내용을 최종적으로 보고하고 서로 격려하는 자리를 가짐
- 팀 당 15분씩 발표하고 10분간 질의응답 시간을 가지도록 함
- 공유회 내용:
 - 프로젝트 솔루션 발표
 - 활동하면서 팀이 느낀 교훈과 느낀 점
- - 현재까지의 액팅 내용 정리 및 결론/ 대상자 분석 결과
- 추후 계획 발표
- 단체 사진 촬영





**Leaders Entrepreneurship
Acceleration Program**