

인 사 말

안녕하십니까.

먼저, 우리나라의 청소년들이 행복하고 성공적인 삶과 더불어 대한민국을 이끌어 나갈 인재들로 양성하기 위해 항상 고군분투하시며 대한민국 교육을 젊어지고 계신 많은 선생님 및 교육관계자분들께 깊은 존경심을 표합니다.

세계 최고의 교육열을 자랑하는 대한민국이지만, 정작 본인이 진정 원하는 일을 하기 위해 필요한 행동의 장이 시급한데요. 많은 분들의 노고 덕분에 지난 6개월동안 ‘두런두런 앙트러프러너십’을 통해 그런 기회를 제공할 수 있었습니다. 많은 선생님들이 학생들을 위해 이러한 장을 마련해주시기 위하여 다양한 형태의 교육활동들을 하고 계시듯, ‘두런두런 앙트러프러너십’이 그 실질적인 노고의 예로서 더 많은 학생들, 선생님들, 그리고 학교들에 전파되기를 희망합니다.

두런두런 앙트러프러너십은 한국 청소년들에게 도전정신의 놀이터를 마련해줌으로써, 본인이 속한 공동체의 불편함 및 문제점에서 나오는 기회를 포착하여, 이를 해결하기 위해 노력하고 다양한 가치를 창출하기까지 **행동을 통해(Do) 배우는(Learn)** 기업가정신교육 프로그램입니다.

세계 최고의 경제학자 피터 드러커는 기업가정신을 “변화를 찾고, 변화에 대응하고, 변화를 기회로 바꾸는 사람”이라 정의합니다. 이는 현실에 안주하지 않으며 끝없는 도전을 통해 본인이 꿈꾸는 가치들을 창출을 해나가는 정신이자, 삶의 방식(lifestyle)을 의미합니다. 이 가치들 중 금전적 가치는 당연히 포함되어 있는 것이지만, 이 금전적 가치를 최우선 목표로 하는 기업(企業)과의 차이가 바로 여기에 있다고 생각합니다.

대기업 취직 및 전교 1등 하는 게 잘못되었다는 말이 절대 아닙니다. 모든 학생들이 창업을 해야한다는 것은 더 더욱 아닙니다. 하지만 이렇게 잠재력이 큰 대한민국의 학생들에게 오로지 ‘공부’ 혹은 ‘스펙가꾸기’가 남들이 말하는 성공을 위한 유일한 길이라고 가르치는 것이야 말로 그릇된 교육이며, 해결책으로 바로 도전정신을 심어주는 기업가정신의 올바른 교육이 필요하다고 믿습니다.

많은 이들이 인생은 마라톤이라고 합니다. 하지만, 우리 학생들에게는 인생이야말로 남들이 정해 놓은 코스와 결승점을 위해 흘려야하는 땀보다는, 모두에게는 자기만의 길이 있으며 실패에 대한 두려움을 없애고 동시에 터무니없이 넓은, 내가 만나보지 못한 세상을 경험하며 남들이 가보지 못한 나만의 길을 개척하기 위해 흘리는 땀도 더없이 소중하다는 것을 행동을 통해 경험해야 한다고 생각합니다.

이 보고서가 대한민국에 계신 수많은 선생님들의 기업가정신에 대한 올바른 이해와 함께 기업가정신교육에 대한 중요성을 고취하는 데 조금이라도 도움이 되길 간절히 소망하며, 다양한 형태의 '두런두런' 교육이 탄생하길 기대합니다. 두런두런의 기업가정신 향해는 계속될 것이며, 저희 두런두런 앙트러프러너십 호에 승선하고 싶으신 분은 누구든지 환영입니다.

끝으로, 이 프로젝트를 위해 애써주신 서울과기대 이채원 교수님, 행복교실 이사장 하태민교수님께 진심으로 감사드립니다. 또한, 행복교실 상임대표 김시용 선생님과 이 프로젝트를 기획하고 맨 앞에서 진두지휘해 주신 임종규 회장님, 김정희 선생님, 정은진 선생님, 박미주 선생님, 송석리 선생님, 그리고 정다운 간사님, 고맙습니다. 이 외에 너무나 많은 행복교실 선생님들께서 애써주셨습니다. 진심으로 감사드립니다.

일 러 두 기

▣ 이런 목적으로 개발하였습니다

- 나날이 증가하는 기업가정신의 중요성과 관심에 따라 국내에는 기업가정신을 주제로 한 다양한 지원정책 및 특강, 경진대회, 캠프등의 행사등이 생겨나고 있습니다. 하지만, 특히 청소년들을 대상으로1회성에 그치는 창업경진대회가 아닌, 장기적으로 지속가능한 가치 창출을 통하여 성장을 일구워 낼 수 있는 기업가정신교육 프로그램 및 전문교육은 부재 하며, 다양한 시행착오를 통해 한국 교육환경에 알맞는 교육프로그램이 태어날 때입니다.
- 이렇게 행동의 장이 부족한 대한민국 교육에 학생들이 끊임없이 도전할 수 있는 놀이터를 마련해주고자 ‘두런두런 앙트러프러너십’이 탄생하였으며, 동그라미재단의 ‘ㄱ’찾기 공모 사업에 선정되어 2013년 8월을 시작으로 6개월동안 진행되었습니다.
- ‘두런두런 앙트러프러너십’은 세계 최고의 기업가정신교육기관인 미국 보스턴 소재 Babson College의 가장 잘 알려진 프로그램인 FME(Foundations of Management and Entrepreneurship)에서 영감을 받아 기획되었으며 최대한 국내 교육시스템에 알맞도록 개발된 행동중심 기업가정신교육 프로그램입니다.
- 기업가정신교육에서 가장 중요한 요소 중 하나는 지속가능성입니다. 따라서, 지난 6개월 동안 수도권 중심의 20개 중·고등학교에 재학중인 60명의 학생들과 약 20명의 선생님 들과 함께 ‘2013 두런두런 앙트러프러너십’을 진행하였습니다. 하지만, 본래 ‘두런두런 앙트러프러너십’의 장기적 및 정량적 목표가 기업가정신교육의 유지 및 지속이기에, 본 프로그램은 단순히 1회에 그치지 않고 국내에 기업가정신교육에 관심을 가지고 이를 실행에 옮기려는 모든 교육기관들이 ‘두런두런 앙트러프러너십’ 프로그램을 자체적으로 진행하는 데에 목표를 두고 있습니다. 따라서, 본 매뉴얼은 동그라미재단 ‘ㄱ’찾기 프로젝트 지원으로 대한민국의 어떤 교육기관이던 주어진 환경에 맞추어 프로그램을 진행할 수 있도록 방법을 제시하기 위하여 매뉴얼을 개발하였습니다.

▣ 이렇게 구성하였습니다

- 본 매뉴얼은 학교 및 다른 모든 교육기관등에서 다른 현장에 따라 효과적인 행동중심 기업가정신교육 프로그램을 자체진행하기 위해 필요한 기업가정신의 정확한 의미 및 세계 적으로 다양한 기업가정신교육에 대한 올바른 이해를 도울 수 있는, I부 기업가정신과 앙 트러프러너 양성,그리고 한국형 행동중심 기업가정신교육 두런두런 앙트러프러너십에 대 한 설명과 이를 실제 교육현장에서 어떻게 활용할 수 있는지 제시하는 II부 두런두런 앙 트러프러너십으로 구성하였습니다.

▣ 다루고 있는 내용은 다음과 같습니다

I부. 기업가정신과 앙트러프러너 양성

- 기업가정신이 정확히 무엇을 의미하는지, 세계에서는 어떤 기업가정신교육 프로그램들이 있는지, 앙트러프러너십이라는 라이프스타일과 함께 촉망받는 21세기 진정한 수반한 앙트러프러너는 이 기업가정신을 어떻게 적용하는가에 대해 구체적인 이론 및 예시들을 담았습니다.

II 부. 두런두런 앙트러프러너십 및 적용

- 국내 최대규모 행동중심 기업가정신교육 프로그램 '두런두런 앙트러프러너십'이 어떻게 탄생하였으며 어느 교육활동들로 구성되어있는 지, 또한 이를 실제 교육현장에 어떻게 적용할 수 있는 지에 대해 그 구체적인 예시안을 제시하였습니다.

▣ 이렇게 활용하면 효과적입니다

- I부 기업가정신과 앙트러프러너 양성을 통해서 교육자들의 기업가정신교육을 우선적으로 실시한 후, II부 두런두런 앙트러프러너십 및 적용을 통하여 어떠한 형태의 교육 프로그램이 본인이 속한 교육환경에 적합한 지 맞추어 나가면 효과적입니다.
- 기업가정신교육을 직접 실현하려고 하시는 분들은 II부 두런두런 앙트러프러너십 및 적용에 나와 있는 설명을 먼저 읽어보신 후에, “2013 두런두런 앙트러프러너십” 프로그램에 직접 참가하셨던 교사분들이 작성하신 “Teacher’s Tip” 부분을 중점적으로 참고하시기 바랍니다.
- 보다 더 구체적인 교육프로그램 기획 및 효과적인 운영을 위해서 (사)행복한교육실천모임 혹은 LoudAction에 언제든지 기업가정신교육 세미나 및 두런두런 앙트러프러너십 프로그램 진행에 대한 자문을 얻을 수 있습니다.
- 본 매뉴얼은 동그라미재단의 임팩트스푼 플랫폼(<http://www.impactspoon.org/110/51>), 행복한교육실천모임 자료실(<http://www.happyedu1250.org>), 혹은 LoudAction 홈페이지(<http://www.loudaction.org>)에 탑재되어 있으므로 다운받아 이용하실 수 있습니다.



동그라미재단은 “기회는 누구에게나 공평하게 주어져야 하며, 그것이 바로 우리사회의 문제를 해결하는 출발점”이라는 믿음을 갖고 있습니다.

재단은 스스로 자신의 꿈을 향해 나아가는 분들이 기회를 찾을 수 있도록 상호 협력의 장을 제공하려 합니다. 같은 뜻을 가지신 분들이 함께 모여 고민하고, 기회를 만들어 내고, 그래서 의미있는 사회 변화를 주도할 수 있도록 돕겠습니다.

일과 꿈을 찾아가는 여정을 지원합니다. 꿈을 꾸고, 미래를 설계하고, 스스로 일자리의 기회를 찾는 과정에 재단이 함께 하겠습니다. 그 과정에는 많은 분들의 나눔이 함께 할 것입니다. 자신의 재능과 시간이 누군가의 꿈을 찾고 일을 찾는 일에 쓰여지도록 나눔의 장을 제공하겠습니다.

작지만 의미 있는 하나의 변화에서 출발해서 공명과 확산의 장을 거쳐 여러 사람이 모여 서로에게 영감을 받고 상호작용하게 되면 다양한 시각에서 문제를 인식하고 해결하게 될 것입니다.

비전 : 변화의 시작, 기회와 나눔의 네트워크

동그라미재단은 새로운 기부 문화를 만들고,
더 나은 사회를 만들기 위해 노력하는 재단이 되고자 합니다.
우리의 비전 ‘변화의 시작, 기회와 나눔의 네트워크’는 그 소망을 담고 있습니다.

재단은 우리 사회가 해결해야 할 일들에 집중하고 어떻게 하면 변화를 만들어 낼 수 있을지 고민하겠습니다. 많은 노력과 긴 시간이 필요할 수도 있습니다. 많은 선한 이들과 협력하며, 창의적인 방법으로 변화를 만들어가겠습니다.

1. 로컬챌린지 프로젝트 : 상대적으로 소외된 ‘지방’의 발전을 위해 ‘일’과 ‘꿈’을 개척해가는 기업가의 지속가능하고 혁신적인 창업활동을 지원합니다
2. ‘ㄱ’찾기 프로젝트 공모사업 : 중고등학생을 대상으로 ‘일’과 ‘직업’을 찾도록 도와주는 기업가정신 교육 프로그램을 연구, 개발, 실행하는 일을 지원합니다. ‘ㄱ’은 청소년을 위한 가능성, 기회, 그리고 꿈 입니다.
3. 임팩트스폰 : 임팩트스폰은 우리 사회의 변화를 위해 활동하는 소셜프로젝트를 발굴하고 지원하는 공모플랫폼으로, 우리 사회의 변화를 만들어갈 소셜프로젝트와 이를 지원하고 후원할 재단, 단체, 개인들이 만나는 온라인 공간입니다.



(사)행복한교육실천모임은 2003년 교육의 본질실현을 위해 서울초중등대안교육연구회에서 시작하여, 2010년에는 비영리사단법인으로 등록하였으며, 현재 교사, 학부모 및 일반시민으로 구성된 온라인 회원 4,000여명, 운영회원 150여명이 참여하고 있습니다.

(사)행복한교육실천모임은 서울초중등대안교육연구회와 공동으로 교육의 궁극적 목표를 행복에 두어 교사와 학생 간의 행복한 만남을 촉진하고, 아이들에게 행복의 길을 안내하는 길잡이 역할을 할 수 있는 다양한 교육활동을 전개하고 있습니다. 그리하여 즐겁게 일하고, 배우며, 사랑하고, 가치 있는 유산을 남기는 교육공동체가 되고자 합니다.

1. 각종 연수 실시

- 행복한 교육을 위한 교사리더십
- 배움의 기쁨이 있는 학습이 느린학생 지도
- DLC인농교육도구 활용 워크숍
- DLC인농코치플래너 워크숍
- 즐거움·사랑·성찰 팀빌딩 연수
- 책·함·성(독서토론 지도교사과정)
- MY WAY(진로코칭 전문가과정)
- Design! happy new year!
(신년 목표수립 워크숍)
- 즐·사·성 수업포럼
(2012년 좋은 수업만들기)
- 행복한 독서토론모임 등

3. 청소년 활동

- 청소년독서토론모임 “에르디아” 지원 및 운영 활동
- <대한민국 청소년 행복올림픽아드> 주관
- <징검다리 플래너 우수사례 전국 공모전> 주관

2. DLC인농교육도구 개발 및 사례 보급

DLC = Dream(꿈) Learning(학습성취)
Communication(좋은 관계)

- 학생용플래너<징검다리>
- 교사용플래너<DLC인농코치플래너>
- 학습소통일지 <나눔터>
- 진로 워크북 <MY WAY><나침반>
- 행복카드 <자아선언문><콩나물><영점>
<두드림><씨앗><느낌> 등
- (의)인(성)소(통) 도구 <이미지프리즘>
<날말프리즘> 등

4. 교육활동 지원 사업

- 대안학교 장학 활동
- 다문화청소년 대학생멘토링 자문 활동
- 100명 이하 작은 학교 <징검다리>플래너 지원



서울과학기술대학교 창업교육센터의 슬로건은 가치를 찾는 삶의 터전 - 새로운 모색과 창조이다. 앞의 문장이 창업교육의 현재 방향성을 보여준다면 뒤 문장은 미래 가치를 담았다고 볼 수 있다. 서울 과기대는 창업교육을 거창한 프로그램에서 찾기보다 일사의 터전에서 구현하는데 주력 한다. 새로운 모색과 창조가 어느 날 하늘에서 뚝 떨어지는 것이 아니라 작은 아이디어로 시작해 가치 평가를 거쳐 끊임없이 개선되는 변화의 과정이라든가 결과물이라는 시각에서다. 그래서 창업교육센터 이름도 새싹을 틔운다는 의미에서 티움(TE:UM)으로 브랜딩 했다. 티움은 ▲창업활성화 ▲기업가 정신 확산 ▲창업 교과 설계 및 운영 ▲인프라스트럭처 등 4가지 범주에서 창업교육 에코 시스템이 구현되도록 하고 있다

서울 과학기술대의 창업 교육은 완결된 비즈니스 플랜 자체를 중시하기보다는 아이디어 발굴, 아이디어 평가 아이디어 개선의 순환 과정에 중점을 둔다. 창업은 단 하나의 완성된 결과물이 아니라 끊임없이 문제를 해결해나가는 과정이라는데 초점을 맞춘 것이다.

이 모든 행사와 프로그램은 티움의 학생 홍보 서포터즈인 티우미에 의해 활기가 더해진다. 30여명의 티우미는 모든 행사 기획에 참여하고 홍보하는 일을 한다. 캠퍼스 구석구석을 다니며 행사도 홍보하고 창업교육의 필요성을 알린다.

- **특허캠프** - 특허 검색 , 특허 명세서 작성 온라인 전자출원 등 특허에 관한 과정을 집중적으로 익힐 수 있는 행사. 3일간의 캠프 일정동안 참가자들은 전원 특허 출원을 할 수 있게 된다.
- **멘토런치** - 각계 벤처 전문가 멘토와 창업에 관심 있는 학생 멘티의 점심 만남, 회당 10명의 멘토가 각각 7~8명의 멘티를 만나대형 비빔밥을 나눠먹으며 친근함과 기업가 정신을 공유하며 추후에도 개별적인 만남이 지속되고 있다.
- **마케팅 전략 시뮬레이션 캠프** - 아이디어 사업화 과정을 위해 마케팅의 기본적인 개념과 시뮬레이션 게임 참여에 의한 의사결정 훈련으로 구성된다. 총 8명의 분야별 전문 강사가 투입된다.
- **아이디어 뱅크** - 서울과기대 에서는 로켓 피치라는 이름으로도 불리며 아이디어를 사업화하기 위해 각종 지원이 이뤄진다. 일부 자금 지원도 주어진다.
- **멘토되기 (Being a mentor)** - 제자는 가장 훌륭한 스승 이라는 말도 있듯이 학생들 스스로 더 어림 학생들에게 멘토가 되어주는 프로그램이다 지방에 있는 초등고 학생들과 다양한 프로그램을 통해 청소년들의 자기계발에 도움을 준다. 2013년에는 강원도 영월의 초/중학교와 제휴를 맺고 프로그램을 진행 하였다.



WE SPEAK ACTION

LoudAction: 청소년 기업가정신 교육 및 진흥단체

백견이 불여일행(百見而不如一行)

Action Speaks Louder than Words

꿈과 열정은 세상을 발전시키는 원동력이기에, 우리 사회는 되도록 많은 젊은이들이 꼭 꿈을 꿀 수 있도록 다양한 노력들을 하고 있습니다. 하지만, 많은 젊은이들이 꿈을 따르기보다는 현실에 안주하며 본인이 하고 싶은 일보다는 주위의 영향 때문에 ‘타인의 삶’을 살고 있습니다. 또한, 확고한 꿈이 있는 젊은이들에게 이 꿈을 현실화시키기 위해 가장 중요한 요소 중 하나가 ‘행동’임에도 불구하고, 그들이 문화적으로, 사회적으로 그들의 아이디어를 행동으로 옮길 수 있는 ‘실행의 장’이 지극히 부족하기에, 결국 그 행동과 기업가정신의 결여 때문에 꿈을 포기하는 일이 허다합니다. 청년들이 진정 사랑하고 “행복한” 일을 추구하기 위한 교육 제도는 제대로 정착되어있지 않고, 대학 진학과 취직은 이름값 싸움으로 전락하고 있습니다.

LoudAction은 청소년들에게 ‘행동’의 중요성이야말로 진정한 기업가정신(Entrepreneurship)의 핵심부분임을 강조하며 그들이 가지고 있는 실패에 대한 두려움을 최소화하여 모두에게 긍정적인 가치를 창출할 수 있도록 기업가정신에 대한 올바른 이해와 실행을 진흥하는 단체입니다.

LoudAction은 특히 ‘기업가정신=창업’이라는 그릇된 인식을 바로잡기 위하여 문화, 예술, 사회혁신 등 모든 분야에서 스스로 행동을 통한 가치창출을 하며 올바른 기업가정신을 본인의 생활 방식으로 자리잡을 수 있도록 다양한 행동의 장을 마련하는 것이 비전입니다.

대한민국 꿈 커뮤니티 “내 꿈아” & “LivingTheDream”

아프리카 르완다 기업가정신교육 캠프지원 “Babson Entrepreneurial Leadership Academy”

가치창출 경진대회 “Korea Enterprise Challenge”

기업가정신 발간지 “Gemmy”

기업가정신 아시아투어 “Entrepreneurship Sailors”

행동중심 기업가정신교육 프로그램 “두런두런 앙트러프러너십”

목 차

1부: 기업가정신과 앙트러프러너 양성

- 1.1 기업가정신(Entrepreneurship)이란? 3
- 1.2 기업가정신을 장착하는 방법 9

2부: 두런두런 앙트러프러너십

- 2.1 문제의식 27
- 2.2 프로그램 개요 29
- 2.3 목표 및 비전 35
- 2.4 두런두런 앙트러프러너십 교과교육 - 왜 기업가정신인가? 36
- 2.5 기업가정신이란 무엇인가? 37
- 2.6 기회포착 및 엘리베이터 피치 “Identifying Opportunity” 48
- 2.7 필요자원 연구 “Feasibility Test” 61
- 2.8 필요자원 확보 및 기획 “Investment Relations” 81
- 2.9 실행 “Market+ing” 99
- 2.10 유지 및 지속 “두런두런 @ 마이스쿨” 125
- 2.11 피날레 가치공유회 “We Speak Action” 136

프로그램 운영 성과 140

참가학교 지도교사 및 학생들 141

2013 두런두런 앙트러프러너십을 마치며 142

기업가정신과
앙트러프러너 양성

1부

1부: 기업가정신과 앙트러프러너 양성

1.1 기업가정신 (Entrepreneurship)이란?

▣ 앙트러프러너십의 정의

우리나라에서 기업가정신 혹은 창업가정신으로 알려진 앙트러프러너십(Entrepreneurship)에 대한 정의는 시대적으로 끊임없이 변화하였습니다. 앙트러프러너십을 실천하는 주체인 앙트러프러너(Entrepreneur)라는 단어는 미국에서 1920년대에 처음 탄생하였지만 2007년부터 약 2년간 지속된 경기대침체 이후에 셋별처럼 떠올라 2010년대 정치, 경제등 전국적으로 유행어가 되었습니다. 앙트러프러너라는 말은 16세기까지 거슬러 올라가 ‘위험을 감수하다’라는 뜻의 불어 동사 ‘entreprendre’에서 유래되었으며, 본래 사업을 포함한 경제활동에 국한되지 않은 ‘군대를 이끄는 책임자’ 혹은 ‘음악 지휘자’등과 같은 의미로 사용되었습니다. 오늘날 ‘기업가정신’이 가지고 있는 이윤추구의 의미로서의 정의는 18세기에 프랑스 경제학자 리샤르 칸티용(Richard Cantillon)이 “앙트러프러너는 정해진 생산비용을 가지고 불확실한 수익을 창출하는, 즉 정해지지 않은 수입을 벌어드리는 사람”이라고 정의하면서 처음 등장하였습니다.

그 이후에 전세계의 수 많은 경제학자 및 이론가들이 다음과 같이 앙트러프러너에 대한 다양한 정의를 내놓았습니다.

- 1803 - 장 바티스트 세이(Jean-Baptiste Say): 혁신을 수행함으로써 자원의 생산성에 변화를 가져오는 사람
- 1934 - 조셉 슈페터(Joseph Schumpeter): 본래 존재하는 방법들을 파괴함으로써 새로운 제품 및 서비스들을 창출해내는 혁신가
- 1964 - 피터 드러커 (Peter Drucker): 항상 변화를 찾으며, 기회포착을 통해 그 변화를 가능케하는 혁신가
- 1989 - 제프리 티몬스 (Jeffrey Timmons): 무(無)에서 유(有)를 창조할 수 있는 사람
- 1994 - 칼 베스퍼 (Karl Vesper): 다른 사람이 발견하지 못한 기회를 찾아내는 사람, 사회의 상식이나 권위에 사로잡히지 않고 새로운 사업을 추진할 수 있는 사람, 즉 행복을 추구하는 사람

이와 같이, 기업가(Entrepreneur)에 대한 정의는 수백년동안 조금씩 변화해왔으며, 오늘날까지 기업가의 형태와 모양은 더욱 더 다양해지고 있습니다. 하지만, 공통적으로 오늘날의 기업가는 단순히 기업을 운영하거나 경영을 담당하고 금전적 가치창출만을 추구하는 ‘Businessmen’에 제한된 의미라기 보다, 본인이 추구하고자 하는 가치를 창출하기 위해 기회를 포착한 후, 계산

된 리스크를 감수하며 꾸준히 도전적인 삶을 사는 사람을 의미하며, 이러한 라이프스타일 혹은 행동 방식을 통틀어 기업가정신(Entrepreneurship)이라고 일컫습니다.

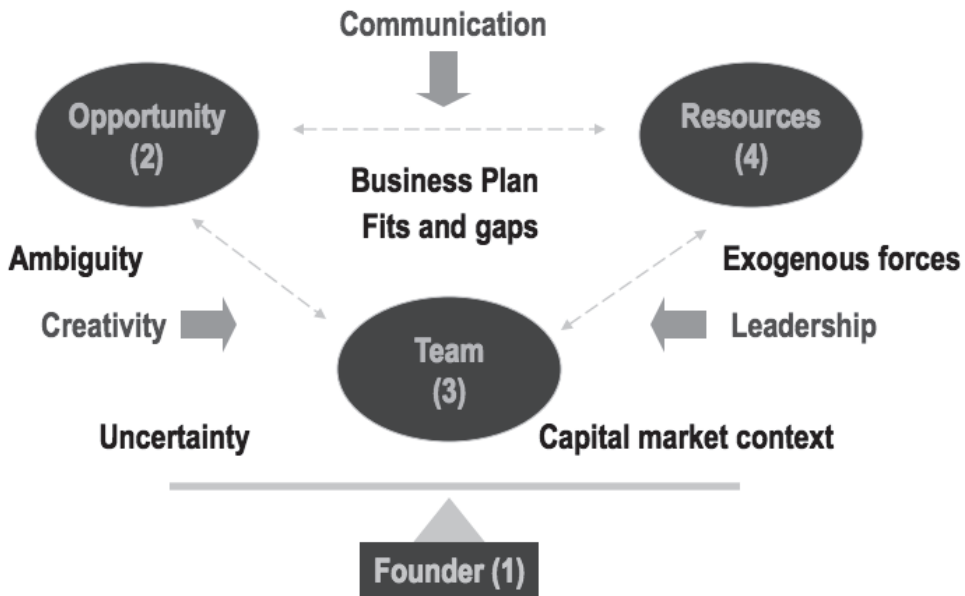
국내에서도 기업가정신의 정의에 있어서 약간의 차이와 용어적 혼란이 존재합니다. 일반적으로 기업가라 하면 ‘기업에서 경영활동을 하는 사람’, 즉 ‘businessman’을 떠올리기 때문에, 많은 사람들이 자동적으로 기업가정신을 오로지 수익창출활동으로만 생각하는 경우가 많습니다. 이에, 어떤 이들은 ‘일어날 기(起)’자를 사용해 기업가(起業家)로 표기해 본래 영리활동을 하는 ‘폐할 기(企)’ 자의기업가(企業家)와 구분하여 이야기하기도 하며, 어떤 이들은 ‘기업’이라는 단어 자체가 내포하고 있는 의미는 실제 Entrepreneurship이 의미하는 것과 현저히 다르다는 연유로, 이를 ‘창업가정신’이라 정의하는 의견도 존재합니다.

결론적으로, 국내에서 기업가정신 혹은 창업가정신에 대한 용어혼란의 존재에도 불구하고 우리가 알아야 할 가장 중요한 사실은, 크게 기회포착, 위험성감수, 그리고 가치창출로 구성된 앙트러프러너십이 자기개발 및 혁신의 촉매제 혹은 방아쇠역할로서 경영자뿐만 아니라 학생, 공무원, 회사원등 모두가 실생활에 적용 및 활용할 수 있는 행동양식 및 도전정신이라는 것입니다. 특히, 일반적인 틀에서 벗어나 인생에 주인이 되어 특정한 기회를 포착하고, 이를 행동으로 옮기는 행동 양식보다는, 남들이 이야기하는 성공에 더 큰 초점을 맞추고 현실에 안주하는 성향이 더 짙은 우리나라 청소년들과 우리 사회에서는 끊임없이 변화하고 혁신을 추구하는 세상에서 보다 더 영향력 있고 가치있는 삶을 살기 위하여 앙트러프러너십이 가장 필연적인 요소라고 해도 과언이 아닙니다. 우리는 조그마한 스마트폰 하나만 있으면 세계의 어느 누구와도 닿을 수 있고, 언제든지 원하는 정보를 얻을 수 있는 세상에 살고 있습니다. 그러므로, 이렇게 빠르게 변화하는 세상 속에서 적응을 넘어 혁신을 일굴 수 있는 대한민국의 앙트러프러너를 배출 및 양성 하기 위하여 기업가정신교육이 절실합니다.

▣ 티몬스 기업가정신 모델 (Timmons Model of Entrepreneurial Process)

제프리 티몬스(Jeffrey A. Timmons) 교수는 세계적으로 기업가정신 교육 및 연구로 가장 유명한 뱁슨 대학교(Babson College)의 대표적 인물 중 한명으로서, 그가 남긴 연구자료 및 이론은 오늘날의 기업가정신 교육에서 널리 활용되고 있습니다. 그의 저명한 연구 중 하나는 바로 기업가정신의 과정을 나타내는 티몬스 기업가정신 모델(Timmons Model of Entrepreneurship Process)입니다.

〈티몬스 모델〉은 기업가정신이 발휘되는 과정이 대략적으로 어떤 식으로 나타내지며, 또한 어떻게 구성되어 있는 지에 대해 잘 나타내 주고 있습니다. 〈티몬스 모델〉은 기업가정신을 실현하는 데에 있어 기회(Opportunity), 자원(Resources), 그리고 설립자와 그 외 기업가정신을 가진 인원들로 구성된 팀(Team) 이렇게 세 가지 요소가 그 기회를 성공적으로 실현하기 위해 가장 중요한 요소로 자리잡고 있습니다.



위의 도표와 같이, 〈티몬스 모델〉은 어떤 일을 하던 이 기업가정신 실현 과정의 중심을 잡아줄 수 있는, 기업가정신을 장착함으로서 일을 시작하려는 앙트러프러너, 즉 설립자(Founder)에 가장 큰 중요성을 둡니다. 이 설립자는 기회를 포착한 후, 필요한 자원 및 함께 할 팀을 확보하여 이 기회가 성공적으로 실현될 수 있도록 밸런스를 유지하는 과정이 중요하기 때문에, 기회, 자원, 그리고 팀을 잡아주는 지렛대 역할을 합니다. 또한, 이 앙트러프러너가 기회, 팀, 리소스의 세 가지 요소를 올바르게 활용하기 위해서는 창의성(Creativity), 소통(Communication), 그리고 리더십(Leadership)이 적절히 이루어져야 합니다. 이 과정에서 등장할 수 있는 불확실성(Uncertainty), 모호성(Ambiguity), 외부요인(Exogenous Forces), 그리고 시장의 흐름(Capital Market Context)를 고려하며 세 가지 핵심요소의 빈틈을 항상 채워줄 수 있는 확고한 계획(Business Plan)이 필요합니다. 하지만, 아무리 완벽한 계획을 세워도, 외부요인이나 시장의 흐름에 따른 변수가 항상 발생할 수 있기에, 세 가지 핵심요소에 대한 중요성 및 집중도는 기회 및 환경에 따라 수축과 팽창을 반복하게 됩니다. 기업가정신 자체가 모든 분야에 해당하듯, 이 모델은 제품 및 서비스를 창업하는 일, 회사 내에서 맡은 프로젝트를 성공적으로 진행하는 일, 비영리단체를 운영하는 일등 어느 분야에 어떤 종류의 일이던 업(業)을 세우는 일에 모두 해당될 수 있습니다.

기회(Opportunity)

〈티몬스 모델〉은 모든 기업가정신 실현 과정에 있어서 가장 시초가 되는 요소는 완벽한 비즈니스 플랜도, 여유로운 자본력도, 단결력 충만한 팀도 아닌, 바로 기회에 대한 확신이라

고 강조합니다. 하지만, 이는 세 가지 요소중에서 기회가 가장 중요하다고 말하는 것과 다릅니다. 아무리 좋은 아이디어라도 이를 발전시켜나갈 앙트러프러너 혹은 팀이 없다면 무용지물일 것이며, 또한 이를 뒷받침해 줄수 있는 다양한 자원도 필요하기 때문입니다. 사실, 투자계 혹은 스타트업계의 많은 전문가들은 “일류의 아이디어를 가지고 있는 이류의 팀보다, 이류의 아이디어를 가지고 있는 일류의 팀이 더 낫다”* 라고 이야기합니다. 티몬스가 이야기하는 기회란, 만들어내고자 하는 제품, 서비스 혹은 어느 형태의 결과물이던 항상 특정 대상에게 가치를 가져다주며, 이 가치는 지속되거나, 적재적소에 필요를 충족시켜줄 수 있어야 한다고 정의합니다.

자원(Resources)

보편적으로 많은 사람들이, 어떤 일을 하기 위해서는 돈, 시간, 외부의 도움등의 자원들이 많으면 많을 수록 더욱 더 성공에 도움이 될 것이라 생각하지만, <티몬스 모델>은 어떠한 일을 하던 자원확보는 스스로의 힘으로, 즉 홀로서기 (bootstrap)를 통하여 얻는 것이 가장 효율적인 방법이며, 특히 시작단계에서는 최소한의 주어진 자원을 활용하여 최대한의 결과를 산출하는 것이 가장 중요하며 효율적이라고 이야기 합니다. 홀로서기를 했을 때 다음과 같은 경쟁적 우위를 점할 수 있기 때문입니다:

1. 팀 내에 자립성 및 효율성 강화
2. 불필요한 기초자금 및 비용 감소
3. 적은 외부투자비용을 통한 리스크 감소
4. 기존에 없던 방법으로 작은 자원을 더 크게 활용할 수 있는 능력 강화

이를 가능케하는 데 있어서 가장 중요한 요소는 “최대화 및 소유”가 아닌 “최소화 및 조절”을 할 수 있는 앙트러프러너 본인이라고 할 수 있습니다. 앙트러프러너의 가장 중요한 역할 자체가 불필요한 자원 및 절대적인 자원에 대한 구분과 함께 효율적인 자원관리로 인하여 계산된 위험성을 최소화 시키며, 적절할 때에 필요되는 자원을 활용할 수 있는 것이기 때문입니다.

팀 (Team)

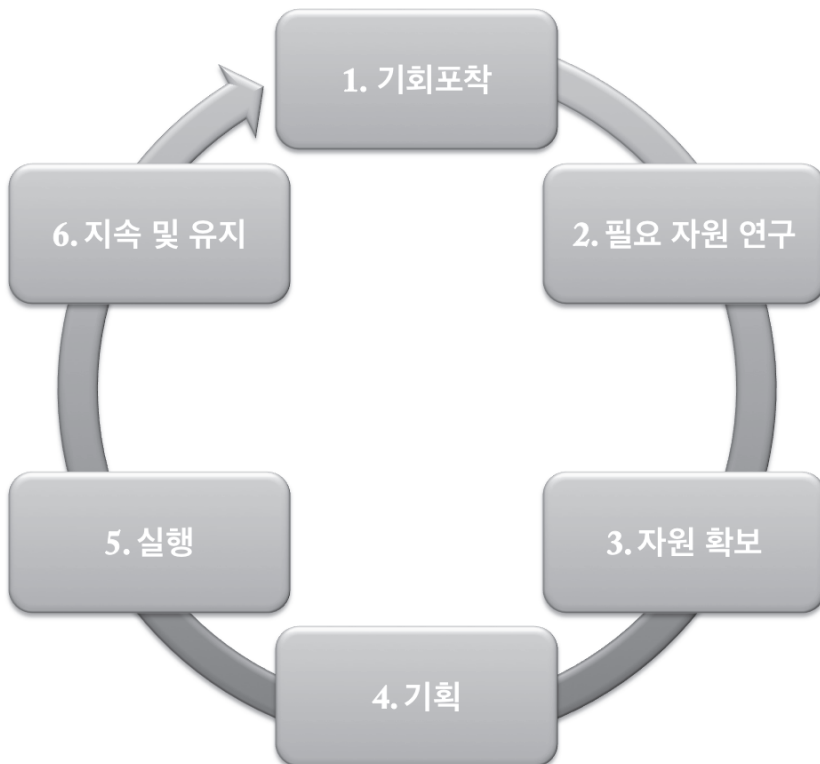
기회를 포착하고 필요자원을 확보한 후에 마지막으로 중요한 앙트러프러너의 자질은 바로 최고의 인재들을 모아 이들이 발휘할 수 있는 역량을 최대한으로 늘림으로서 최고의 화합을 이끌어내는 것입니다. <티몬스 모델>은 특히 아무리 뛰어난 인재들이 모인다 해도, 이들이 함께 협력하지 못한다면 잠재력이 뛰어난 아이디어를 바로 망칠 수 있다고 강조합니다. 아이디어를 실현시키는 데에 들이닥칠 스트레스, 압력과 같은 난관을 헤쳐나가기 위해서는 훌륭한 팀뿐이라고 해도 과언이 아니기 때문에, 팀은가장 중요한 자원이라고도 할 수 있습니다.

다른 자원들과 비교하였을 때, 팀의 가장 중요한 역할은 다음과 같습니다:

1. 창의성을 발휘하여 포착된 기회의 불확실성과 모호성을 최소화 시키는 것
2. 끊임없이 변화하는 시장의 흐름을 반영하고 자원확보에 관련된 외부인들 및 단체들과 협력하며 보유한 자원들을 효과적으로 관리할 수 있도록 서로에게 리더십을 부여하는 것

▣ 뱀슨의 기업가정신 6단계

〈티몬스 모델〉이 업을 세우는 앙트러프러너의 입장에서 기업가정신 실현 과정을 나타낸 이론이라고하면, 뱀슨대학교에서 강조하는 〈기업가정신 6단계〉는 일반적으로 업을 세우는 데에 있어서 밟게 되는 단계를 체계적이고 간단하게 나타낸 것입니다. 기업가정신에 대한 이론을 조금 더 심도있게 파고들기 위해서라면 〈티몬스 모델〉에 대한 이해가 중요할 수 있지만, 특히 학생들에게 기업가정신을 통해 업을 세우는 일이 어떻게 진행되는가에 대해 간단하고 이해하기 쉽도록 설명하기를 원하시는 선생님들께는 뱀슨의 〈기업가정신 6단계〉가 더 용이할 것이라 믿습니다. 실제로 〈두런두런 앙트러프러너십〉도 이 〈기업가정신 6단계〉에 기초하여 기획 및 개발하였으며, 학생들이 행동을 통해 배울 수 있도록 각 단계에 따라 할 수 있는 활동들이 많이 있기에 기업가정신교육 프로그램에 효과적인 참고 모델이라고 할 수 있습니다.



〈기업가정신 6단계〉는 〈티몬스 모델〉과 마찬가지로, 어떤 분야 및 상황이던, 본인이 주체적으로 도전하는 일이라면 모두 다 해당될 수 있습니다. 〈기업가정신 6단계〉 역시 남들에게 가치를 가져다주는 아이디어를 생각해 내는 〈기회포착〉으로부터 시작합니다. 기회를 포착한 후에는 제품 혹은 서비스를 만들기 위해 필요한 재료, 자본, 인력, 시간등 어떤 자원이 필요한 지에 대해 연구하는 〈필요자원 연구〉 과정, 그리고 이 자원들을 실제로 확보하는 〈자원 확보〉가 있습니다. 초기에 필요한 자원이 확보된 후에는 실제로 이 아이디어를 어떻게 행동으로 옮길 지에 대해 필요한 모든 계획을 짜는 〈기획〉, 그리고 기업가정신교육 자체에서 가장 중요한 행동을 하게 되는 〈실행〉 과정, 끝으로 이러한 행동을 통한 가치창출이 1회성에 그치지 않도록, 이를 〈지속 및 유지〉하는 과정으로 〈기업가정신 6단계〉가 구성되어 있습니다.

‘기업가정신’ 혹은 ‘앙트러프러너십’이 교육자들 뿐만 아닌 학생들에게도 생소한 단어 및 개념입니다. 또한, 이 기업가정신을 막연하게 ‘도전정신’이라고 해석하여 학생들에게 무작정 “하고 싶은 일을 하며 삶의 주인이 되라”고 이야기 하는 것은 절대 효과적이지 않습니다. 따라서, 기업가정신 과정의 이론적 기춘 모델인 〈티몬스 모델〉 혹은 〈기업가정신 6단계〉를 설명해가며 이 과정들을 끊임없이 반복하되, 과정의 주체는 본인이 추구하는 가치에 따라 모든 분야에 적용될 수 있다고 설명하는 것이 가장 효과적이라 할 수 있습니다.

1.2기업가정신을 장착하는 방법

기업가정신의 의미 및 적용범위에 대해서 올바르게 이해하는 것만큼 중요한 것이 바로 어떻게 기업가정신을 장착하는가, 즉 How입니다. 기업가정신을 장착하는 방법에 따라서 어떻게 내 삶에 적용될 지가 결정되기에 특히 기업가정신을 교육할 때에는 이 How가 더욱 더 중요합니다. 기업가정신이 왜 모두에게 필요하고 어떠한 것인 지 설명하기는 쉽지만, 이를 어떻게 가질 수 있는 지 교육하는 게 훨씬 어렵다고 생각합니다. 그렇다면 이 기업가정신은 어떻게 얻을 수 있는 걸까요?

우리가 기업가정신을 장착하고 기업가적인 삶을 살기 위해서 본질적으로 필요한 핵심요소는 두 가지로 나뉘어질 수 있습니다. 첫 번째는 바로 1) 나만의 합리적인 삶의 이유를 가지는 것, 그리고 2) 행동하기 입니다. 합리적 이유라 함은 내가 본질적으로 어떤 사람이며, 어떠한 가치를 왜(why) 추구하고 싶어하는 지에 대해 꾸준히 자기분석을 하는 것이며, 자기자신에 대한 이런 풍부한 ‘연구결과’를 바탕으로 포착한 기회들이 행동으로 이어지면 기업가정신이 발휘되었다고 할 수 있습니다. 따라서, 기업가정신을 장착하는 방법은 이렇게 합리적인 이유를 가지고 행동하도록 끊임없이 고민하고 행동하는 것을 말합니다.

▣ 골든서클의 비밀, Why

기업가정신의 가장 중요한 핵심이 바로 ‘행동’이라는 것은 사실입니다. 하지만, 이 행동에 있어서는 첫 째, 이유, 즉 내가 왜(why) 그 행동을 하는 지 정확히 인지하며, 열정이 있어야 하며, 둘 째, 그 이유가 과연 합리적인 지에 대해서 적당한 고민과 함께 자신있게 말할 수 있어야 합니다. 아무리 행동력, 혹은 실천력이 뛰어나다고 해도, 항상 그 결과가 좋은 것은 아니기 때문입니다. 사실, 앞서 나와 있는 왜(why)에 대한 질문이야말로 행동력만큼 많은 젊은이들이 간과하고 있는 것이 사실입니다. 본인이 과연 왜 이 세상에 태어났는 지, 무엇을 하기 위해 사는 지, 어떤 것들이 본인의 삶에서 가장 중요한 것들인 지, 어떻게하면 내가 추구하는 것들을 이루면서 살 것인지등의 질문이 바로 이 why에 대한 질문들입니다. 연구결과에 따르면 다양한 배경을 가진 고등학생 200명 중에 약 22%인 43명 정도만이 본인이 왜, 무엇을 위해 사는 지에 대해 생각해 본 적이 있다고 합니다.

내가 사는 이유에 대해 생각하고, 어떻게 하면 그 이유에 대응하는 삶을 살 것인지에 대해 계획한다고 해서 물론 즉시 삶이 나아지는 것은 아닙니다. 하지만, 행동이 기반인 ‘기업가정신’이 실현되기 위해서 이와 같은 스스로 본인에게 질문들을 하지 않는다면, 행동력이 결여되는 것은 너무나도 당연한 것입니다. 행동에 대한 필요성 혹은 동기가 전혀 없기 때문입니다. 그 뿐만 아니라, 내가 왜, 무엇을 위해 사는 지에 대해 고민하는 것 자체는 개인의 진로(한자)의 기본이 되는 요소들입니다.

〈Start With Why〉의 저자 사이먼 시넥(Simon Sinek)은 세계적으로 잘 알려진 그의 강연과 책을 통해서, 바로 이 why의 중요성에 대해서 이야기 합니다. 시넥에 의하면, 혁신의 아이콘인 애플사, 유인비행을 가능케 한 라이트 형제, 그리고 흑인 인권 운동의 기수 마틴 루터 킹 주니어 목사의 성공은 모두 바로 이 why에 집중한 것에 있다고 주장합니다.

MP3 산업을 지배한 아이팟(iPod), 음악시장을 거머쥔 아이튠스(iTunes), 우리들이 너무나도 잘 알고 있는 아이폰(iPhone)까지 세계 최고의 회사 중 하나로 그 명성을 이어나가고 있는 애플사. 비슷한 제품 및 서비스를 제공하는 수백 수천 개의 회사들과 다른 점은 무엇일까요? 시넥에 따르면, 다른 회사들은 What과 How, 즉 무엇을 팔고 어떤 기능들이 있는 지에 대해 집중하는 반면, 애플사는 왜 그들의 제품 및 서비스가 존재하는 지를 회사의 이미지의 핵심요소로서 소비자들에게 다가간다고 합니다. 예를 들어, 애플이 그들의 아이폰을 판매할 때는,

‘우리 애플은 세상에서 제일 훌륭한 핸드폰을 만들었습니다. 저희 아이폰은 핸드폰 시장에서 가장 아름다운 디자인을 자랑하며 모두가 사용하기 편리하게 만들었습니다. 한 대 사시지 않으시겠습니까?’

라고 말하기 보다는,

‘저희 애플사는 언제나 우리 인류가 가진 한계에 도전하기 위해 존재합니다. 이 한계에 도전하기 위해, 저희는 기술적인 혁신을 바탕으로 그 한계를 넘어서기 위해 더 아름답고, 사용하기 쉬운 핸드폰을 만듭니다. 이 아이폰은 그 도전의 결과물입니다. 하나 구입하시겠습니까?’

라고 하며 회사의 존재의 이유(why)를 판매한다고 합니다. 첫 번째 방법은 특정 제품(what)과 그 제품이 어떻게 만들어졌는 지 (how)에 대해 중점적으로 여기한 후, 소비자들에게 이 what과 how가 결국 그들이 이 제품을 구매해야하는 이유(why)가 되야한다고 설득하고 있으며, 두 번째 방법은, 이 제품이 탄생한 이유를(why) 가장 중요하게 이야기하며, 이 이유를 바탕으로 무슨 결과물(what)을 어떻게(how) 만들었는 지 나중에 설명하게 됩니다.



두 명의 영업사원이 이와 같이 다른 방법으로 소비자의 구매를 권유하였을 때 결과는 어떨까요? 첫 번째 영업사원이 가장 중점적으로 아이폰의 기능 및 사양에 대해 장황하게 설명한 뒤, 구매의사를 물을 때, 소비자의 머리 속에서는 이 제품의 경제적 가치, 타 제품들과의 비교 등 다양한 생각에 사로잡힐 것이며, 결국 구매의사를 방해할 여지가 있는 이러한 고민들 때문에 그들의 지갑을 열 확률은 줄어들게 됩니다.

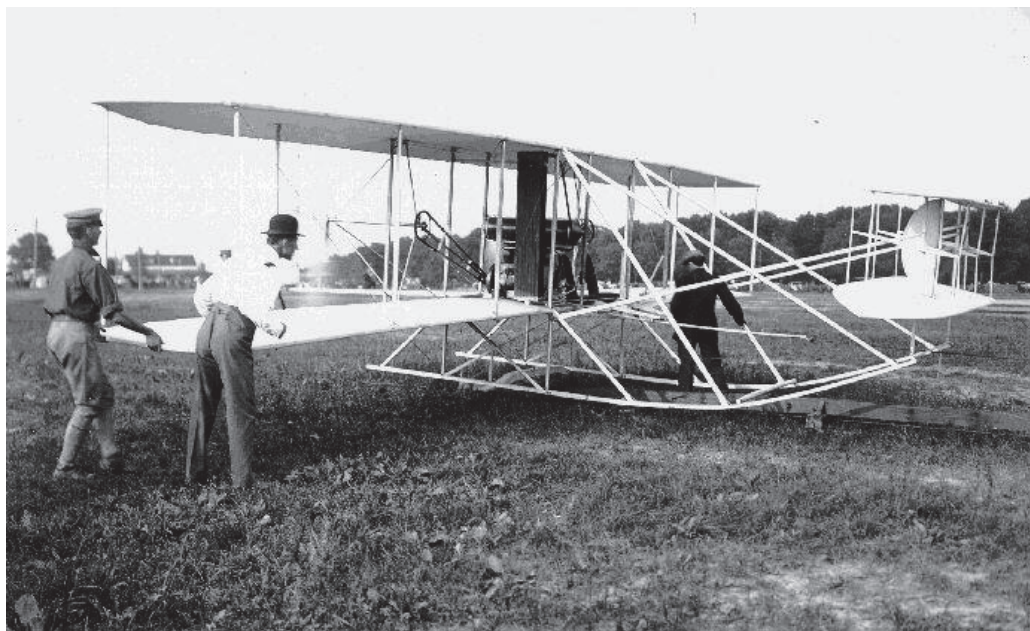
반면에, 영업사원이 일반적으로 애플이라는 회사가 왜 존재하고 어떤 가치들을 추구하는 지에 대해 중점적으로 묘사한 후, 그 이유에 대한 결과물을 나중에 제시하였을 때, 결국 소비자들에게는, 그들이 애플의 제품을 구입하고 사용한다면, 결국 그들도 인류의 한계에 도전하는 뜻에 함께하는 동반자가 되는 것이라고 그들 자신을 가치추구에 있어 애플과 동일선상에 놓기 때문에 소비자들의 구매의사가 훨씬 높다는 것입니다.

여기서 시벡이 주장하는 재미있는 주장은, '이윤 창출'은 절대 이유가 될 수 없다는 것입니다. 금전적 가치는 결과이기 때문입니다. 그가 주장하는 '왜(why)'란 진정 본인이 태어난 이유, 신념, 그리고 목적을 이야기 합니다. 목적이라 함은, 아침에 도대체 왜 침대에서 일어나 학교를 가고, 공부를 하며, 취직을 해야되는가부터 결론적으로 나라는 사람이 왜 존재하는 지를 일컫습니다. 이는 결과가 아니며 순수히 우리가 연구해야 할 삶의 이유라고 할 수 있습니다. 시벡은 이 것이 바로 부와 명예를 얻는 것이 이유가 아닌 결과라고 설명합니다.

라이트형제의 비행기 개발이야기 또한 우리가 가지고 있는 동기(why)의 중요성에 대해서 잘 나타내고 있습니다. 유인비행기 개발이라는 새로운 컨셉이 등장한 1900년대 초반 당시 미국뿐만 아니라 세계적으로 주목을 받았던 사람은 라이트형제가 아니라 바로 사무엘 피에르폰트 랭리(Samuel Pierpont Langley)라는 미국 학자였습니다. 라이트형제에 비해서 랭리는 우리가 흔히 말하는 '성공 레시비'를 다 갖추고 있었습니다. 하버드 학위 출신의 그는 미 육군성에서 비행기구 발명을 위해 5만달러를 지원 받았으며, 국제적으로 유명한 학술협회 스미소니안에서 일한 덕분에 당시 최고의 지식인들을 그의 프로젝트에 섭외할 수 있었습니다. 또한, 최고의 언론기관 뉴욕 타임즈가 그를 줄줄 따라다니며 취재하고 그의 노고를 홍보하였습니다. 따라서, 모두가 랭리를 지켜보고, 응원할 수 있었습니다.



반면, 모두가 비행의 아버지로 알고 있는 오빌, 윌버 라이트 형제(Orville & Wilbur Wright)는 이 성공의 레시피에 해당하는 아무런 요소도 가지고 있지 않았습니다. 그들의 프로젝트를 후원해 줄 자금도, 전문가도 없었으며, 둘 다 대학교육조차 받지 않았습니다. 그 누구도 이 형제가 비행기계 발명을 위해 노력하고 있다는 점을 알지 못했으며, 알고 있다 해도 큰 관심을 두고 있지 않았습니다. 이 외에 라이트형제가 랭리와 달랐던 점은, 그들이 가지고 있는 삶의 목적과 신념에 의해 움직였다는 것입니다. 그들은 비행기구 발명이 진정 세상을 바꿀 수 있다고 믿었으며, 그 것이 그들이 태어난 이유라고 굳게 다짐했으며, 이를 행동으로 옮겼습니다. 반면에, 랭리는 비행기 발명이 본인에게 가져올 부와 명예만을 추구했습니다. 이는 라이트형제와 랭리가 비행기를 만드는 노력의 과정에 나타나 있으며, 결과적으로 1903년 라이트 형제는 비행에 성공하였습니다. 어느 언론사도 라이트형제를 취재하지 않았기에, 그들이 이룬 비행성공이 알려지기까지는 몇 일이 걸렸습니다. 랭리에게 있어 비행기 개발이 본인의 목적이 아니었다고 입증해주는 결정적 증거는, 라이트형제가 비행에 성공한 날 랭리는 바로 비행기구 개발에 대한 노력을 포기했다는 점입니다. 만약 그가 진정 가슴으로 비행기구 발명 및 발전에 목적을 두었다면, 본인이 이미 보유하고 있던 자원들을 이용해 라이트형제의 발명에 기여했을테니 말입니다.

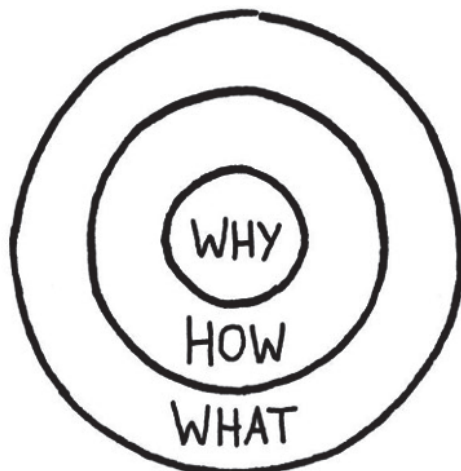


마지막으로, 마틴 루터 킹 주니어 목사(Martin Luther King Jr.)가 왜 유명한 지는 그의 “나는 꿈이 있습니다(I Have a Dream)” 연설로 많은 사람들이 알고 있습니다. 하지만, 진정 킹 목사가 어떻게 흑인 인권 운동의 아버지가 되었는 지는 많은 이들이 알지 못하고 있습니다. 생각해보면, 킹 목사는 그 시대에 유일하게 연설을 잘하는 사람도 아니었으며, 불평등한 사회에서 고통받은 유일한 흑인도 아니었습니다. 그런데 미스테리하게도, 지금으로부터 약 50년 전인, 소셜네트워크서비스(SNS), 인터넷은 커녕, TV 및 라디오도 제대로 보급되지 않았던 1960년대에, 킹 목사의 연설을 듣기 위하여 폭폭 찌는 워싱턴 광장에 25만명의 시민들이 모였다는 것입니다.

하지만, 킹 목사는 본인의 신념을 어떻게 전파하는 지에 대해 엄청난 재능이 있었습니다. 그는 끊임없이 주변사람들에게 본인의 믿음을 전파시키며, 그 믿음을 삶의 목적과 연관시키며, 결국 킹 목사의 이야기를 들은 사람들 본인이 그 목적과 일치하도록 설득하였습니다. 그리고 그의 신념을 함께한 사람들은 그 신념이 본인의 고유 믿음인 것처럼 전파하고, 더 많은 사람들을 모으고, 나중에는 그 수가 기하급수적으로 늘어났습니다. 시백은 여기서 여기에 나온 25만명의 시민들 중, 루터 목사를 위해 나온 사람은 한 명도 없다고 주장합니다. 바로 그들 스스로의 신념을 입증하기 위해, 본인을 위해 걸어서 2시간이 걸리던 버스로 10시간이 걸리던 주저하지 않고 “나는 꿈이 있습니다” 연설에 참여했다는 것입니다. 또한, 더욱 더 유명한 사실은 연설에 참가한 25만명 중 25%인 약 6만명의 관중이 백인이었다는 것입니다. 그들이 굳게 믿고 있는 신념, 즉 이유(why)를 본인 스스로가 입증하기 위해 참여한 것입니다.



시넥은 본인이 주장하는 What, How, 그리고 Why의 관계를 골든 씨클이라고 정의하였습니다. 대부분의 사람들과 단체들, 회사들이 가장 바깥쪽이자 가장 큰 부분을 차지하는 무엇(What)으로 시작해서 어떻게(How), 그리고 왜(Why) 순으로 생각하는 반면에, 역사적으로 가장 위대한 리더들은 반대인 왜, 어떻게, 무엇을 순으로 생각하고 행동한다는 것입니다. 많은 사람들이 '무엇'을 '어떻게' 할 것인가에 대해서 꼼꼼히 생각하고 이에 따라 행동하지만, 실제로 그들이 '왜' 이렇게 생각하고 행동하는 지는 많이 모르고 있다는 주장입니다.



이 발견은 시벡 본인의 논리가 아니라고 이야기합니다. 실제 생물학적인 관점에서, 골든써클은 인간의 뇌구조와 두뇌작용과 직접적으로 연관이 있다고 합니다. 우리의 뇌에는 골든써클을 이루는 “무엇”, “어떻게”, 그리고 “왜”와 직접적으로 상응하는 외부 신경질과 중간원들을 담당하는 변연계로 이루어져있기 때문입니다. 신경질은 우리의 이성, 분석적 사고, 그리고 언어를 담당하기 때문에, “무엇”과 연결되어 있습니다. 중간원들을 이루는 변연계는 믿음, 신념뿐인 감정과 행동 및 의사결정을 조절한다고 합니다. 이 말인 즉슨, 우리가 뇌의 외부에서 내부로(신경질에서 변연계)소통할 때에는 외적 형상 및특징, 그리고 이익과 같은 종류의 정보들을 이해할 수 있지만, 이 정보의 진입 및 전달은 행동을 이끌지 않는다고 합니다. 반면에, 정보가 중간의 변연계를 먼저 거친 후 신경질로 전달된다면, 진입된 정보가 행동을 조절하는 부분인 변연계에 가장 먼저, 그리고 직접적으로 영향을 미치기 때문에, 행동으로 이어질 확률이 훨씬 더 높아진다는 것입니다.

행동이 이루어진 후에 우리는 최선을 다해 이를 합리화하려고 합니다. 이 것이 바로 우리가 흔히 느끼는 “웬지”의 감정이라고 합니다. 우리가 가끔 어떠한 논리와 이를 입증하는 외적 수치등에 대해 듣고 나서 객관적 차원에서는 사실일 수 있지만, ‘웬지 모르게’ 동의하지 않거나, 별다른 이유없이 더 ‘맞게’ 느껴지는 순간들이 바로 이렇게 행동을 조절하는 뇌의 내부를 거쳐 정보가 전달되었을 때라고 합니다. 이를 합리화하기 위해 우리는 ‘그냥’ 혹은 ‘내 마음이 가는 대로’ 결정을 내렸다고 말하지만, 사실 우리의 뇌속에서는 받아들인 정보가 행동을 조절하지만 언어를 담당하지는 않는 변연계를 먼저 자극하였기 때문에 이를 합리적으로 설명할 수 없는 단계에 이르는 것이라고 합니다. 이는 남이 보기에 겉으로 스스로를 혹사 시킬 만큼 특정한 목적을 위해열심히 피와 땀을 흘리는 것이 정작 본인에게는 ‘그냥’ 혹은 ‘마음 가는 대로’ 옳기 때문에, 진정으로 동기부여가 된 그들이 어떠한 역경에도 굴복하지 않을 수 있는 것입니다.

결론적으로, 우리는 이 변연계에 움직이기 때문에, 의미있고 영향력 있는 행동을 하려면 바로 이 변연계에 상응하는 ‘why’에 집중해야한다는 것이 시벡의 주장입니다. 그 행동이 제품 판매가 되었던, 남을 설득하는 일이 되었던, 내 진로를 위한 발걸음이던, 내가 이를 “왜”하는 지에 대한 연구가 무엇보다 중요하다는 것이 바로 사이먼 시눅의 골든 써클(Gold Circle)입니다.

특정 가치를 창출하기 위해 끊임없이 도전하는 기업가정신을 얻기 위한 첫 번째 단계는, 바로 이 “왜”의 중요성과 가치에 대해 인지하고, 본인이 그 가치들을 “왜” 추구하는 지에 대해 충분히 연구하는 것입니다. 특히, 어려운 취업이 이슈가 되고 있는 우리 사회에서는 ‘어떤 일을 하면 보다 더 편안하고 많은 돈을 가져다주는 직장을 얻을 수 있을까’ 라기 보다는 진정 내가 ‘왜’ 그 일을 하는 지에 대해 생각해보는 것이 훨씬 더 중요합니다. 이렇게 자신의 why를 탐구한 후에 선택한 일은 보다 더 행복하게 할 수 있을 것이며, 무엇보다 기업가적인 삶을 살기 위해 필수적인 마음가짐이라고 할 수 있습니다.

▣ 기업가정신 FORMULA

하지만, 학생들을 대상으로 이렇게 끊임없이 고민하고 행동하는 삶을 살 수 있도록 하는 단 하나의 방법이 존재하지 않습니다. 다만, 학생들이 그들만의 기업가정신 스토리 및 기업가정신 라이프스타일을 스스로 만들어낼 수 있도록 그들이 생각해봐야 할 주제들, 혹은 마음껏 행동할 수 있는 행동의 장을 마련해주는 것이 각자 기업가적인 삶을 개척해나갈 수 있도록 도울 수 있는 방법입니다.

우리는 모두 제각각 ‘성공’에 대한 다른 정의를 가지고 있습니다. 우리 모두는 추구하는 가치들이 다르며, 그 가치들을 창출하기 위해서 언제, 어디서, 어떤 방법으로 이러한 것들을 이루어내는 지가 모두 다릅니다.

또한 이러한 성공을 이루기 위해서, 수학공식과 같이 단일적이고 확실한 방법은 존재하지 않습니다. 마찬가지로, 기업가정신을 장착하는 확실한 방법, 혹은 공식따위는 존재하지 않습니다. 기업가정신은 마법이 아닙니다. 교육기관에서 진행하는 기업가정신교육과정을 수료한다고 해서 기업가정신이 바로 생기는 것도 아니며, 아무리 본인 주변에 훌륭한 기업가들이 많다고 해도 저절로 기업가정신을 가지게 되는 것도 아닙니다.

for·mula

1. [C] (수학) 공식
2. [C] (특정한 일을 이루기 위한) 공식
[방식]

그리하여, 이런 학생들에게 생각하고 행동할 수 있는 주제를 주는 것이 바로 기업가정신 포물라, 즉 Entrepreneurship FORMULA입니다. 기업가정신 FORMULA라 함은, 포물라, 즉 공식 자체는 존재하지 않지만 앞서 말씀드린 생각과 행동의 장을 설계하기 위한 모델을 이루는 요소들의 앞 글자를 딴 모델입니다. 또한, 각 요소들에 부합하는 도서들을 추천하는 것도 학생들이 참고하기에 큰 도움이 될 수 있습니다.

F	oundation	-----	나를 연구하기
O	ppportunity	-----	기회포착
R	esources	-----	필요자원 연구 및 확보
M	oney	-----	지속적 수익화
U	nique	-----	차별화 및 특화점
L	eadership	-----	리더십
A	spiration	-----	꿈과 목표 설정

1. Foundation - 나에 대한 연구

기업가정신의 모든 것은 바로 나에 대한 연구로부터 시작됩니다. 남들이 보기에 아무리 휘황찬란하고 멋져보이는 기회이더라도, 그 기회가 나와 알맞지 않는다면 아무런 소용이 없습니다. 따라서, 기회를 포착하기도 전에 중요한 과정이 바로 나에 대해 끊임없이 연구하고 내공을 쌓는 일입니다. <나에 대한 연구> 과정은 대표적으로 내가 좋아하는 것, 싫어하는 것, 잘하는 것, 못하는 것, 이 네 가지를 분석해보는 것으로 이루어져 있습니다. 굉장히 간단하지만 제일 심도있게 생각해야 하는 부분이라고도 할 수 있습니다. 이 네 가지는 학교, 과외활동, 취미활동등 저마다 각각 다른 상황 및 경험들을 토대로 알 수 있습니다. 예를 들어서, 학교에서 공부하는 과목들의 성격에 따라 나는 문과적인 성향을 가지고 있는 지, 혹은 수학이나 과학에 조금 더 관심이 있는 지로부터 많은 것을 알 수 있으며, 더욱 더 중요하게 난 틈만 나면 항상 하고 싶은 일들이 무엇이 있는 지, 왜 그것들이 나를 흥분시키는 지에 대한 연구가 필요합니다. 학교를 다니면서 할 수 있는 과외활동은 제한되어 있더라도, 학생들은 본인들의 일상생활 중 어떤 곳에서 가장 큰 행복 및 성취감을 느끼는 지에 대해 스스로 분석할 수 있습니다. 예를 들어, 많은 남학생들에게 좋아하는 것을 물어보면 주로 축구나 농구등 특정 운동을 이야기하는 경우가 많습니다. 하지만, 여기서 마무리 지을 일이 아니라, 이러한 활동들에서 구체적으로 어떤 요소들을 좋아하는 지 (내가 득점을 했을 때, 남이 득점하는 것을 도울 때 등), 그렇다면 이 요소들이 학교생활 등에 어떻게 반영되는 지에 대하여 생각하다보면, 나를 기쁘게 만들고 내가 좋아하는 것들이 무엇들이 있는 지에 대해 공통분모를 찾을 수 있게 됩니다.

내가 싫어하는 것과 못하는 것을 파악하는 것 또한 굉장히 중요합니다. 마커스 버밍엄의 "위대한 나의 발견, 강점혁명" 책에서도 나와있듯이, 내가 가진 약점을 보완하기 보다는 나만이 가지고 있는 강점을 유지 및 발전시키는 것이 훨씬 더 효과적입니다. 특히 이미 극심한 경쟁구도에 있는 우리 학생들에게는 나만이 잘 할 수 있는 것을 더 두드러지게 하는 것이 나중에 나를 돋보이게 하는 것임을 강조해야 합니다.



2. Opportunity - 기회포착

두 번째 요소인 <기회포착>은 기업가정신 6단계에서 첫 번째 단계에 해당하는 부분입니다. <기회포착>은 세 가지 요소로 나뉘어 질 수 있습니다. 첫 번째는, 나에 대한 깊은 연구를 토대로 과연 나에게 기회란 어떤 것들을 의미하는 지 기회에 대한 나만의 정의를 세우는 것이며, 두 번째는 그 기회들을 통해 내가 창출할 수 있는 가치란 어떤 것들이 있는 것인가에 대해 연구하는 것입니다. 마지막 세 번째 요소는, 내가 창출하고자 하는 가치들을 실현하기 위한 기회들이 우리 일상에 존재하는 지 기회를 포착하는 과정입니다.

첫 번째 <나에 대한 연구>에도 나타나 있듯이, 우리는 저마다 다른 기회들을 추구하며, 이 이유는 우리 모두가 기회에 대해 각각 다른 정의를 가지고 있기 때문입니다. 따라서 기회에 대해서 내가 가지고 있는 나만의 정의는 무엇인가에 대해 연구하는 것이 중요합니다. 예를 들어서, 우리가 흔히 알고있는 기회의 구성요소에는 혁신성, 시장성, 특화성, 현실가능성등이 존재하는데, 이 요소들 중 내가 이미 가지고 있거나 가장 중요시 여기는 부분들이 어떤 것들이 있는 지 생각해야 합니다.

또한 기업가정신을 통해 창출할 수 있는 가치는 대표적으로 문제점 인식 증가, 불편함 해소, 수익 창출, 그리고 사회적 영향이 대표적으로 있는데, 각 가치들은 모두 똑같이 중요하다는 점을 인지하는 것이 중요합니다. 기업가정신에 대한 가장 큰 오해 중 하나가 바로 기업가정신을 수익창출만을 위한 활동들이라고 생각하는 편견이기 때문입니다. 말콤 글래드웰의 "아웃라이어: 성공의 기회를 발견한 사람들"은 기회포착에 대한 흥미로운 이야기를 담은 책입니다.

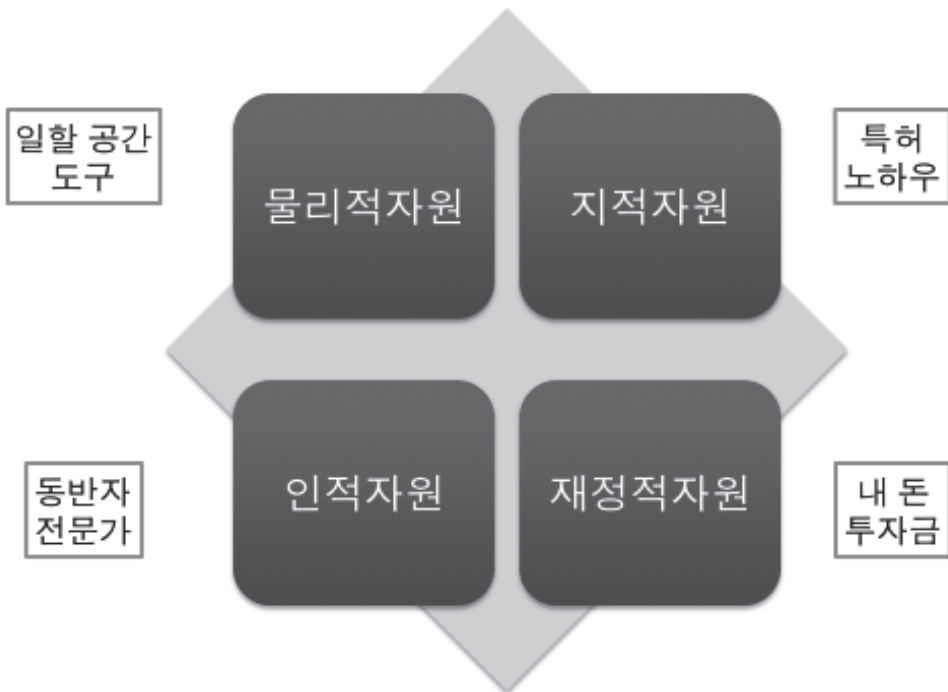


3. Resources - 필요자원 연구 및 획득

그 다음 요소는 〈필요자원 연구 및 획득〉으로서, 기업가정신 6단계에서 〈기회포착〉 후 필요한 단계와 일치합니다. 이 과정을 학생들에게 적용시키기 위해서는 일단 본인이 필요하고 활용할 수 있는 자원들이 어떤 것들이 있는 지에 대한 연구와, 일반적으로 자원의 종류는 무엇이 있는 지에 대한 공부 필요합니다.

일단 내가 일할 수 있는 공간 혹은 일하는 데에 필요한 도구처럼 물리적 자원이 존재하며, 특허 및 노하우 같은 지적자원, 내가 함께 일할 수 있는 동업자와 일을 맡길 수 있는 전문가, 그리고 본인의 힘이나 남들의 도움을 받는 투자금으로 이루어진 재정적자원등이 있다는 것을 알려주어야 합니다. (2.7 필요자원 연구 “Feasibility Test” 참조)

본인의 기회를 실현하기 위하여 필요한 자원들에 대한 연구를 마친 후에는, 누구에게 어떤 식으로 그 자원들을 가장 효율적으로 확보할 수 있을 지에 대한 전략수립이 필요합니다. 이렇게 원하는 자원을 얻기위한 전술적인 내용은 스텔러트 다이어몬드의 "어떻게 원하는 것을 얻는가"를 참고하면 도움이 될 수 있습니다.



4. Money - 지속적 수익화

〈지속적 수익화〉 과정은 기업가정신 6단계에서의 〈유지 및 지속〉 과정과 밀접한 관계가 있습니다. 우선, 기업가정신이 수익창출만을 의미하는 것이 아니라고 해서, 돈을 버는 행위가 안 좋은 것이라고 인식하는 것 자체가 오해가 될 수 있음을 알려주는 것이 중요합니다. 불법적이거나 나쁜 방법으로 돈을 버는 것이 안 좋은 것이지 오히려 내가 실현시킨 기회를 영속하려면 수익창출 혹은 금전적 도움이 필연적이기 때문입니다. 내가 추구하는 일이 지속될 수 있도록 금전적인 자원을 확보하는 일은 물론 후원등을 포함하지만, 대부분의 회사 및 단체는 그들이 판매하는 제품 혹은 서비스를 통해 자체적으로 수익을 창출함으로써 그 단체를 영속시킬 수 있습니다.

따라서, 〈지속적 수익화〉 과정은 내가 가지고 있는 제품/서비스/캠페인의 마케팅 전략부터 어떤 채널을 통하여 어떤 가격에 타겟 대상에게 전달할 것인지에 대한 모든 전략들을 포함합니다. 따라서, 두런두런 앙트러프러너십에서 〈필요자원 연구 Feasibility Test〉시간에 기회기획서 작성에 대해 안내받을 때 배우는 4P's - Product, Price, Place, Promotion (제품/서비스, 가격, 장소, 홍보)에 대해 구체화하는 과정이 바로 〈지속적 수익화〉 과정입니다.

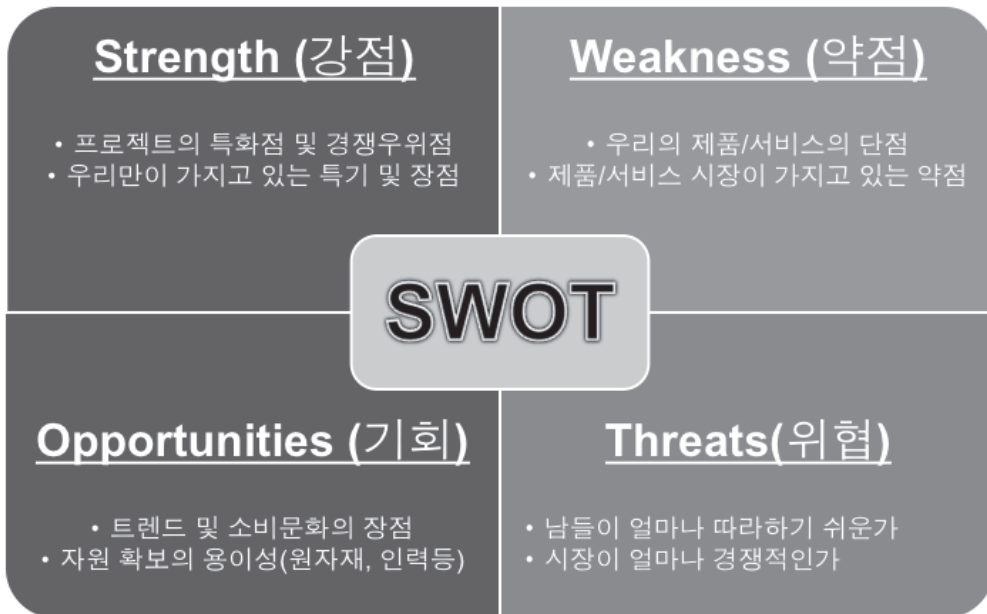
마지막으로 1부에 나와 있는 “골든서클”에서 나타난 내용처럼, 돈은 목표(why)가 아닌 결과(result)라는 인식을 학생들에게 심어주는 것 또한 굉장히 중요하다고 할 수 있습니다. 수익창출에 대한 올바른 이해는 로버트 기요사키의 “부자 아빠, 가난하 아빠” 책에 잘 나타나 있습니다.



5. Uniqueness - 차별화 및 특화점

〈지속적 수익화〉와 함께 밀접한 연관성을 가진 것이 바로 〈차별화 및 특화점〉 단계입니다. 학생들은 본인들이 실현하고자 하는 기회 뿐만 아니라 본인이 남들과 다른 점, 즉 본인이 다른 사람들과 차별되는 포인트가 무엇인지 이해하고 있는 것이 중요합니다. 내 자신과 내가 추구하는 기회를 토대로, 과연 나랑 비슷한 사람들이 이 일을 하고 있지는 않는 지, 만약 그렇다면 어찌하여 내가, 그리고 내 기회가 남들보다 더 밝은 기회가 될 수 있는 지에 대한 연구를 하는 과정입니다. 따라서 〈지속적 수익화〉에 나와 있는 4P's 작성에 이어서 나와 내가 포착한 기회가 가진 강점과 약점, 그리고 기회와 위협을 나타내는 SWOT분석 - Strength, Weakness, Opportunities, and Threats에 대해서 연구해 볼 필요가 있습니다.

먼저, 남들로부터 차별화를 둔다는 것은 다르다는 것은 옳고 그름을 의미하는 것이 아니라는 것을 인정하는 것으로서 남들로부터의 두려움을 해소하는 것을 의미합니다. 또한, 내가 독창적이라는 것은 실제 우리의 삶에서 생존성을 의미한다는 것을 깨달아야함을 강조해야 합니다. 마치 루돌프가 빨간 코를 가지지 않았다면 다른 사슴들과 별 다를바 없이 유명해지지 않았을 것처럼, 현재 우리 학생들이 살고 있는 경쟁사회에서 살아남기 위한 방법은 내가 남들과 달라지는 것이라는 것을 알려줘야 합니다. 이 내용은 정철윤 저자의 "나는 남들과 무엇이 다른가"에 자세히 나와있습니다.

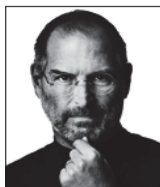


6. Leadership - 리더십

다음 요소는 사람에 관련된 <리더십>입니다. 이 <리더십>에서 학생들이 꼭 생각해야 할 두 가지는, 1등과 리더의 차이점, 그리고 멘토링에 대한 정확한 이해입니다.

흔히 많은 학생들은 1등과 리더를 같은 존재로 생각하는 경우가 많습니다. 물론, 1등과 동시에 리더가 충분히 될 수 있지만, 둘이 가지고 있는 차이점이 무엇인지 이해하고 이를 적용하는 것이 중요합니다. 흔히 1등이라 함은, 이미 주어진 환경에서 최고가 됨을 뜻하며 리더는 그 환경 혹은 목표 자체를 새로이 조성하여 다른 이들을 같은 방향으로 이끄는 사람을 말합니다. 가장 간략한 예로, 전교 1등은 시험이라는 틀 안에서 최고의 점수를 얻은 사람을 가리키며, 전교생을 이끄는 책임을 가지고 있는 전교회장은 본인이 뜻하는 방향과 목표를 설정하여 다른 학생들을 이끄는 인물을 말합니다. 더 중요한 사실들은, 학생들은 1등도, 리더도, 둘 다 될 수 있다는 가능성과 결코 이 둘 중 무엇하나가 더 낫다고 할 수 없다는 것입니다. 다만, 목표설정에서 있어서 학생들이 현재 본인은 어떤 인재상을 선호하고, 앞서 다섯개의 요소들을 검토해 보았을 때 나에게 더 알맞는 것에 대한 충분한 연구가 필요하다는 것입니다.

<리더십>에서 또한 중요한 요소는 바로 멘토링입니다. 내 자신이 훌륭한 리더가 되기 전에 다른 사람으로부터 리더십을 배울 수 있는 것처럼, 내 주변에서 다른 관점을 가지고 진심어린 조언을 해 줄 수 있는 사람을 찾는 것이 매우 중요합니다. 멘토링에 관하여 꼭 강조해줘야 할 흔한 오해는 우리가 흔히 책이나 미디어로 접할 수 있는 스티브 잡스, 빌 게이츠 등의 유명하고 훌륭한 리더들이나 위인들을 본인의 멘토와 같이 생각한다는 착오입니다. 이들의 삶과 업적은 우리가 사는 데에 있어 롤모델과 방향성을 제시해주는 역할을 할 수 있지만, 멘토라고 함은 우선 쉽게 접근가능하며, 응원만큼 쓴 소리도 해줄 수 있는 인물이어야 합니다. 즉, 멘토는 우리 주변에 가까이 있어야 한다는 것입니다. 따라서, 책에서 읽는 유명인보다, 내가 일상생활에서 뵈는 우리 부모님, 선생님, 혹은 동네 선배들이 훨씬 실질적인 도움이 줄 수 있는 멘토라는 것을 인식해야 합니다. 존 맥스웰의 "리더십, 불편의 법칙"은 여기서 말하는 리더십에 대해 자세히 서술하고 있습니다.



7. Aspirations - 꿈과 목표 설정

기업가정신 FORMULA의 마지막 요소인 Aspiration은 〈꿈과 목표 설정〉을 뜻합니다. 사실 우리나라 청소년이라면 꿈에 대한 중요성은 너무나도 익히 들었을 것입니다. 이에 대한 영향으로 많은 학생들이 꿈과 목표를 혼동하는 경우가 많습니다. 이 차이점을 쉽게 이해시키기 위해서는 어린 청소년들을 위한 레이싱 게임인 '카트라이더'를 예시로 들 수 있습니다. 이 미니카 경주 게임에서 플레이어는 다양한 장애물과 함정으로 가득한 운동장을 세바퀴, 혹은 다섯바퀴를 가장 먼저 들어와야 이기는 게임입니다. 이 게임을 우리 인생과 비교해보았을 때, 인젠가는 마무리할 우리 인생의 경기를 성공적으로 완수하는 것이 바로 꿈이라고 하면, 이 운동장에 가득한 장애물과 함정을 뛰어 넘는 과정은 목표설정이라고 할 수 있습니다. 즉, 내가 근본적으로 이 경주를 완주해야 하는 이유, 그리고 어떠한 형식의 완주를 하고 싶은가와 같이 내가 죽어도 이루어야 하는 행복과 성공과 같은 가치들에 대한 설정을 먼저 해야하며, 그에 따라 내가 현재 경주하고 있는 이 레이싱에서 할 수 있는 것들을 하나하나 해결해나가는 것이 올바른 목표 설정이라는 개념을 깨닫는 것이 중요합니다. 많은 학생들에게 꿈을 물어보았을 때 줄곧 그들의 꿈을 직업이나 특정 업적에 제한하는 성향이 있는데, 학생들이 바로 이 꿈과 목표의 차이점을 염두해두고 꿈을 한 번 이루고 끝나는 인생이 아니라, 내가 창출하고자 하는 가치들을 실현하기 위해 일관된 목표들을 차근차근 설정해나가는 것이 훨씬 효과적이라는 마음다짐입니다. 호아킴 데 포사다의 "마시멜로 이야기"는 바로 이 마음가짐에 대해서 이야기하는 대표적인 책입니다.



두런두런

앙트러프러너십

2부

2부: 두런두런 앙트러프러너십

2.1 문제의식

“오랫동안 꿈을 그리는 사람은 마침내 그 꿈을 닮아간다.”

프랑스의 저명한 소설가이자 정치가였던 앙드레 말로가 꿈의 중요성에 대해 한 말입니다. 모두가 기억하는 2002년 월드컵의 ‘꿈은 이루어진다’라는 말처럼, 우리 사회는 청소년들이 확고한 꿈을 가지고, 그 꿈을 이루기 위해 최선을 다해 노력하며, 마침내 이 꿈을 이루는 삶을 추구하도록 이끌고 있습니다. 하지만, 말로의 말처럼 오랫동안 그리다보면 이룰 수 있는 것이 꿈이라면, 왜 수많은 학생들이 본인이 어떤 꿈을 가져야 할 지 몰라 절망하며, 그들만의 꿈을 가지고 있다 해도 더 많은 이들이 그 꿈을 포기해야만 하는 걸까요? 우리가 흔히 알고있는 소위 ‘꿈을 이룬 사람들’에 대한 이야기를 자주 접하지만, 실제 우리 주변에서 꿈을 이룬 사람들은 얼마나 될까요? 안타깝지만, 대다수의 대한민국 청소년들은 본인이 이미 가지고 있는 꿈에 대한 희망보다는, 오히려 확고한 꿈이 있어야 한다는 강박관념 때문에 꿈을 닮아가기 위해 가장 중요한 ‘행동’이 부족합니다. 머리로만 이상을 추구하고 나만의 삶을 개척하기를 원하지만, 가슴에서는 고민 끝에 어쩔 수 없이 현실에 안주하는 자신을 한탄하곤 합니다. 그리고, 확고한 꿈을 가진 이들, 즉 어렸을 때부터 구체적인 분야에서 두각을 나타낸 이들을 동경할 수 밖에 없습니다. 그렇다면 우리들이 부러워하는 “확고한 꿈”을 가진 이들은 뭐가 다른 것일까요? 더 나아가, 집 안에서, 학교에서, 사회에서 꿈을 꾸라고 하지만 왜 그 꿈꾸는 방법에 대해서는 자세히 알려주지 않는 것일까요?

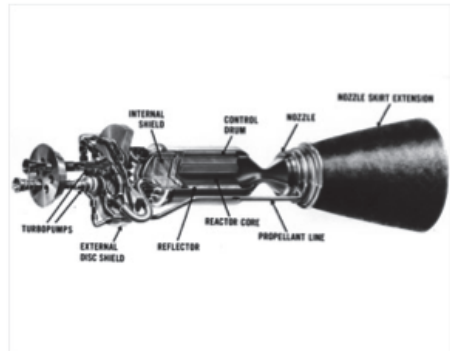


‘두런두런 앙트러프러너십’은 이와 같이 제대로 꿈꾸는 방법을 제시하기 위해 기획되었습니다. 일단, 꿈이라는 추상적이고 모호할 수 있는 존재를 명확하게 나만의 거점으로 만들 수 있도록 나침반과 지도를 제공하고, 또한 이 꿈을 직업이나 특정 업적에 제한하지 않고, 어떻게하면 평생 함께 가지고 살아 갈 삶의 행동양식으로 만들 수 있는 지에 대해 청소년들에게 그 엔진을 제공하고 싶었습니다. 우리가 사는 세상의 청소년들은 기술의 발전과 함께 무궁무진한 가능성, 그리고 잠재력과 함께 살고 있습니다. 이 가능성과 잠재력에 부합하는 그들 자신이 정의하는 성공과 함께 멋진 삶을 살기 위해서 제대로 꿈을 꿀 수 있는 방법이 바로 기업가정신(entrepreneurship)이라고 믿습니다.

꿈을 향한 나침반과 지도(네비게이션)



+ 꿈의 엔진(기업가정신)



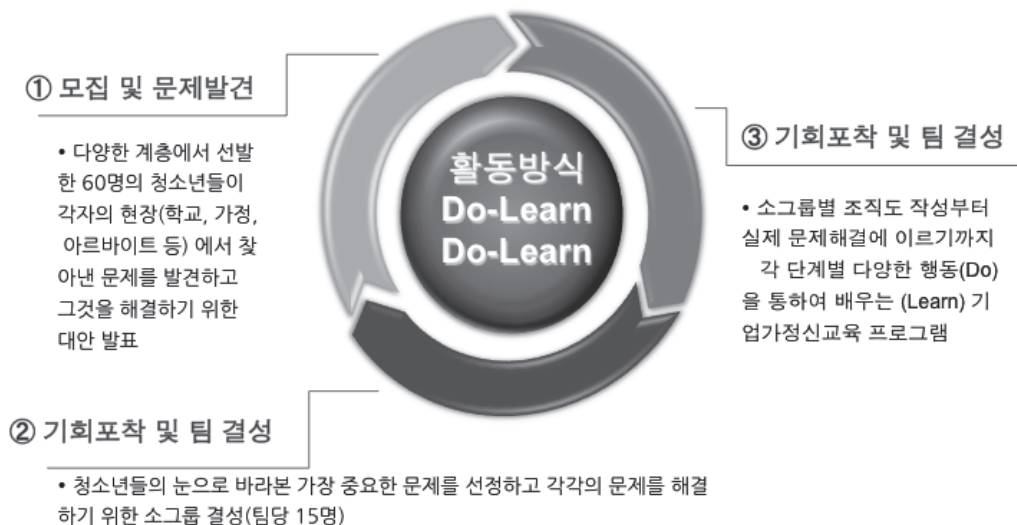
‘두런두런 앙트러프러너십’ 탄생의 배경이 되는 또 하나의 문제점은 바로 제대로된 기업가정신교육의 부재입니다. 요즘 많은 곳에서 ‘기업가정신’과 관련된 강의·세미나·컨퍼런스 등의 다양한 행사 및 프로그램을 접할 수 있지만, 흔히 큰 성공을 거둔 유명 기업가의 이야기를 듣는 특강 시간 혹은 기업가정신을 단순히 수익창출하는 도구로서 단기적인 비즈니스 플랜 구상에 초점을 맞춘 창업경진대회등 지속가능한 가치창출 및 도전을 이끄는 행동양식을 제공하기보다는, 대부분 단기적인 이벤트성 모의대회로 구성된 것이 현실입니다. 이렇게, 경험 중심의 장기적 교육 프로그램과 기업가정신의 전문적 교육의 부재를 해소하기 위하여 ‘두런두런 앙트러프러너십’이 만들어졌습니다.

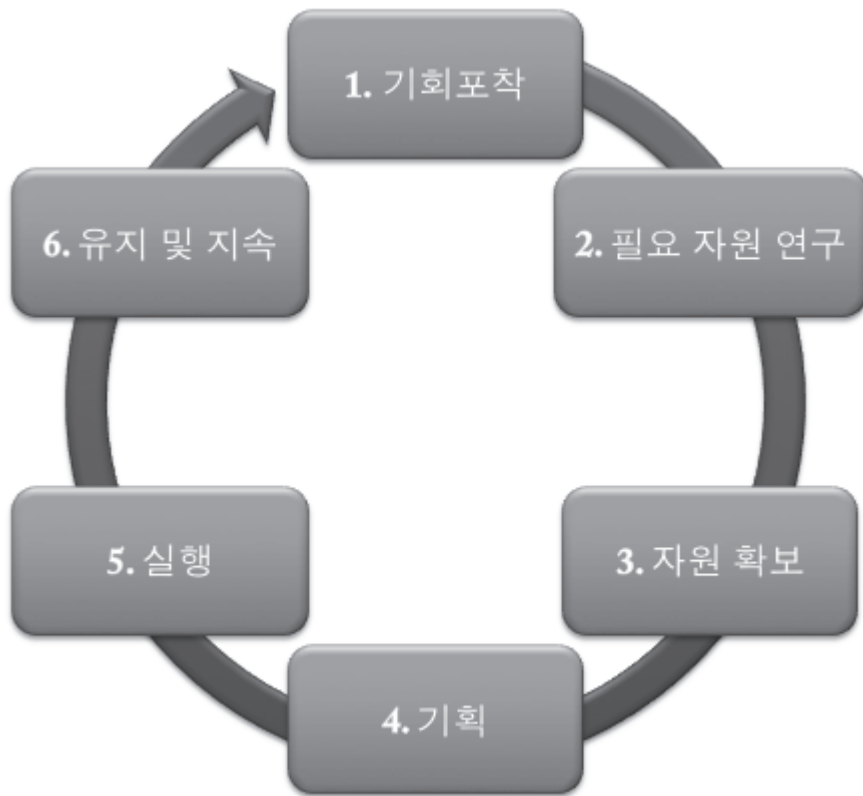
2.2 프로그램 개요

두런두런 앙트러프러너십은 약 4개월의 준비기간을 거쳐 2013년 7월부터 2014년 1월까지, 약 30주동안 진행되었습니다. 프로그램 참가 대상 및 규모는 수도권 지역 중심으로 학교당 3명의 학생들을 선별하여 총 20개의 중·고등학교에 재학중인 60명의 학생들, 그리고 이들을 교육하고 계신 20명의 교사분들로 이루어졌습니다. 학교선정시 고려사항은 우선 다문화가정을 포함한 소외계층에 우선권 부여하였고, 학생 모집 상황에 따라 일반계, 특성화 학교등 최대한 다양한 청소년들에게 기업가정신을 심어줄 수 있도록 학교를 선정하였습니다.

프로그램의 흐름은 우선 다양한 계층에서 선발한 60명의 청소년, 즉 각 팀당 3명으로 이루어진 20개의 팀들이 각자가 속한 현장(학교, 가정, 학원, 사는 동네등)에서 반드시 해결되어야 할 문제점을 발견한 후, 제품 및 서비스 개발이던 캠페인 진행이던 그들만의 해결방안을 모두에게 발표하는 것으로 시작합니다. 두 차례의 프레젠테이션을 통하여 참가학생들은 서로가 준비한 20개의 다양한 아이디어들을 그들만의 시각으로 평가한 후, 단 4개의 아이디어들이 그들에 의해 최종 프로젝트 선정됩니다. 본인의 아이디어가 선정되지 않은 학생들은 본인이 가진 능력으로 다른 아이디어를 발전시킬 수 있도록 다른 팀에 지원하여 팀이 재배정됩니다. 최종 네 개의 아이디어가 결정된 후에는 다양한 학교출신의 각 15명의 학생들로 구성된 네 개의 소그룹이 결성되고, 그들은 조직도 작성, 기획 기획서작성, 실제 문제해결에 이르기까지 각 단계별로 다양한 행동(Do)을 통하여 기업가정신을 배우게됩니다(Learn).

2013 두런두런 앙트러프러너십





30주동안 진행되는 2013 두런두런 앙트러프러너십은 총 3단계로 나뉘어져 진행되며, 구체적 구성요소는 ‘두런두런 앙트러프러너십’은 뱀슨의 ‘앙트러프러너십 6단계’ 과정, 즉 기회포착-필요 자원 연구-자원 확보-기획-실행-유지 및 지속에 맞추어 진행됩니다.

Stage 1 (Week 1 – 8)

1. 기업가정신이란 무엇인가?

- 개회식 및 첫 강연
- 셀프 PR 행사
- 네트워킹 축제

2. 기회 포착

- 공동체 기회 발견
- 엘리베이터 피치
- Top 10 투표 및 1차 팀 재배치

두런두런 앙트러프러너십호의 출항을 알리는 킷오프 오리엔테이션을 시작으로, 학생들이 본격적으로 본인들이 현실화하고자 하는 기회를 포착하는 ‘기회포착’으로 이루어진 1단계는 1주부터 8주까지 총 8주간 진행됩니다. 우선, ‘기업가정신이란 무엇인가?’를 주제로 참가학생들에게 앞으로 펼쳐질 6개월의 대장정에 앞서 기업가정신에 대한 정확한 이해를 돕는 강의와 처음 만난 다른 학생들과 선생님들을 대상으로 본인을 소개하고 네트워킹하는 기회를 가지게 됩니다. 그 후, 학교별로 결성된 20개의 팀은 1주일동안 열심히 머리를 굴려서 그들만의 문제점 및 해결방안으로 이루어진 기회를 포착한 후에 이를 3분안에 발표하는 ‘엘리베이터 피치’ 1차 발표회를 하게 됩니다. 발표가 끝난 후에 학생들은 각자 100만원의 가장투자금액을 통해서 본인의 아이디어 외에 가장 공감하고 지지하는 다섯 개의 아이디어에 원하는 금액을 투자하게 됩니다. 이 20팀들 중, 가장 많은 투자금액을 유치한 10개의 팀이 다음 라운드에 진출하게 되며, 나머지 10팀에

속해 있던 학생들은, 본인의 의견을 최대한 반영하여 다음 라운드에 진출한 10개의 아이디어가 최종 아이디어에 선정될 수 있도록 협력하게 됩니다.

Stage 2 (Week 9 – 14)

3. 필요 자원 연구

- 포커스 그룹 인터뷰
- 기회증명 피치
- Top 4 투표 및 최종 팀 발표

4. 자원 확보 및 기획

- 기획 기획서 작성
- 투자 발표회
- 팀별 조직 투표

9주부터 14주까지 5주동안 진행되는 2단계에는, 아이디어를 행동으로 옮기기 전까지의 마무리 단계입니다. 먼저, 2라운드에 진출한 각 6명으로 이루어진 10개의 팀들은 본인들이 포착한 문제점이 다른 사람들에게도 얼마나 중요한 문제인지 확인함으로써 그저 아이디어가 아닌, ‘기회’를 증명하는 시간을 갖습니다.

3차 교육인 ‘필요자원 연구’ 시간에 학생들은 해결하고자 하는 문제점과 그들만의 해결방안을 통한 가치창출에 관련된 사람들과 인터뷰를 주선하여, 그들에게 본인의 아이디어를 소개하고 피드백을 받는 포커스그룹 인터뷰영상을 제작합니다. 또한, 학생들은 그들의 아이디어를 성공적으로 실현하기 위해 필요한 자원들은 어떤 것들이 있는 지 지적, 인적, 재정적 자원등 모든 자원의

종류에 대해 배우게 되며, 스왓분석 (SWOT - Strength, Weakness, Opportunity, and Threat)을 통하여 본인의 아이디어가 가지고 있는 장점과 단점, 잠재력과 위험요소를 파악하고, 마지막으로 본인의 아이디어가 얼마나 현실가능한 지 측정하기 위하여 텔로스 현실가능성 연구 (TELOS - Technological, Operational, Legal, and Scheduling Feasibility Study)에 대해 배우게 됩니다. 2라운드에 진출한 10개의 팀들은 이렇게 프로그램의 니즈를 강조하는 포커스그룹 영상, 아이디어의 정확한 이해 및 연구를 증명하는 스왓분석, 또한 다양한 방면에서 아이디어가 현실가능하다는 것을 나타내주는 텔로스 분석을 포함하여 2차 발표회를 하게 되고, 앞으로 6개월간 어떤 아이디어들을 실행에 옮길 지 최종 4개의 아이디어들을 선정합니다.

최종 아이디어들이 선정된 후, 각 팀들은 조직 투표를 통하여 각자의 계획대로 단독대표 체제를 택할 지, 공동대표를 둘 지, 마케팅, IT, 기획등 어떤 부서들을 둘 지, 그리고 이 부서들의 부장은 누가 될 지등, 어떻게 팀이 구성될 것인지에 대해 토의하고, 투표를 통해 대표 및 부장들을 스스로 선정하게됩니다.

두런두런의 네 번째 교육행사인 ‘자원 확보 및 기획’ 단계에서는 각 팀들이 최종 지원금 투자를 위하여 그들이 포착한 기회에 대한 설명과 이를 어떤 식으로 실행할 것인지에 대해 세운 계획들, 그리고 팀들의 구성원등 그들과 그들의 기회에 대한 빈틈없는 설명 및 계획을 문서로 옮겨 사업을 하기 전에 필요한 ‘사업계획서’에 버금가는 ‘기획기획서’를 작성하게 됩니다.

이를 토대로, 팀들은 각각 기회를 실현시키기 위해 어느정도의 자금이 필요한 지에 대해 최대한 구체적으로 예산을 작성하고, 왜 그들의 예산이 정당한 지에 대해서 발표하는 '투자 발표회'를 통하여, 두런두런 앙트러프러너십 운영진에서 투자금액을 결정 및 지급하게 됩니다.

Stage 3 (Week 15 – 30)

5. 실행

- 프로젝트 개시
- 소셜 CF 촬영
- 현황뉴스 주간보고회

6. 유지 및 지속

- 단체 봉사나눔
- 앙트러프러너십 다큐멘터리 제작
- 수익가치 기부식 및 피날레 축제

30주의 대장정 중 마지막 단계에 해당하는 15주부터 30주간동안은 본격적으로 학생들이 아이디어를 실행에 옮기는 시간입니다. 먼저, '실행' 교육행사에는 업을 세우는 데 가장 필수적 요소 중 하나인 마케팅에 대하여 어떻게 다른 사람들에게 효율적이고 효과적으로 나의 메시지를 전달하는 지에 대해 교육받은 후, 소셜 CF 제작을 통해서 배운 것들을 바로 실행합니다. 소셜 CF제작은 SNS등에서 가장 많은 노출과 관심을 이끌어낼 수 있도록 본인들이 포착한 기회와 창출하려는 가치들에 대해서 효과적인 광고를 촬영 및 제작하는 것입니다. 또한, 3단계의 시작과 함께 본격적으로 각자의 프로젝트를 개시한 학생들은 각 주마다 어떤 목표들을 달성하였고, 재정 상황은 어떻게 되는 지등에 대해 부서별로 정보를 취합하여 보고하는 '주간 현황뉴스 보고'를 진행하여 교육담당자가 각 팀들의 프로젝트가 계획대로 진행되고 있는가에 대해 확인하는 시간을 갖게 됩니다.

프로그램의 마지막 교육행사인 '유지 및 지속'시간에는 각 팀들이 프로젝트를 마무리하는 과정에서, 기업가정신과 사회적책임의 밀접한 관련에 대하여 배우게 됩니다. 우선, 우리가 근본적으로 이러한 프로젝트를 기획한 이유가 우리가 속한 사회에 가치를 환원하는 데에 있었던 것처럼, 학생들이 추후에 본인들의 이익추구만이 아닌, 남들을 항상 고려한 보다 더 넓은 의미에서의 성공을 추구할 수 있도록 사회적책임감에 대해 배우게 됩니다. 또한, 이러한 마음가짐을 생활화하기 위해 '단체 봉사나눔'을 통하여 남들에 의한 봉사가 아닌, 각 팀들이 기획한 아이디어들과 관련되어본인이 진정 기증할 수 있는 가치들을 연구한 후, 이를 필요로 하는 대상에게 전달해줌으로서 이 교훈을 행동으로 옮기게 됩니다. 또한, 지난 6개월간의 기업가정신 대장정을 정리하는 앙트러프러너십 다큐멘터리를 제작하여, 두런두런 앙트러프러너십의 마지막을 장식하는 '두런두런 가치공유회 피날레' 행사에

모두 시청하게 되며, 가치공유회 피날레 행사는 행사 제목처럼 외부에 본인들이 창출한 가치들에 대한 발표와 함께 마무리됩니다.

Stage 1 (Week 1 – 8)	Stage 2 (Week 9 – 14)	Stage 3 (Week 15 – 30)
1. 기업가정신이란 무엇인가? • 개회식 및 첫 강연 • 셀프 PR 행사 • 네트워킹 축제 2. 기회 포착 • 공동체 기회 발견 • 엘리베이터 피치 • Top 10 투표 및 1차 팀 재배치	3. 필요 자원 연구 • 포커스 그룹 인터뷰 • 기회증명 피치 • Top 4 투표 및 최종 팀 발표 4. 자원 확보 및 기획 • 기획 기획서 작성 • 투자 발표회 • 팀별 조직 투표	5. 실행 • 프로젝트 개시 • 소셜 CF 촬영 • 현황뉴스 주간보고회 6. 유지 및 지속 • 단체 봉사나눔 • 앙트러프러너십 다큐멘터리 제작 • 수익가치 기부식 및 피날레 축제

30주동안 이루어지는 공식행사들은 이렇게 막을 내리지만, '두런두런 앙트러프러너십'은 기업가정신 실현에서 가장 중요한 요소 중 하나인 실현가능성을 실천하기 위해 끊임없는 노력들을 하고 있습니다. 두런두런 앙트러프러너십에 참여한 학생들은 이제 학교로 돌아가 끊임없이 왜? 라는 질문과 함께 도전하며 주변에 기업가정신을 확산할 것이며, 두런두런을 진행한 교사 및 운영진들은 매뉴얼제작, 교사연수등을 통하여이 시대에 진정 필요한 기업가정신교육을 확산하기 위하여 최선을 다하고 있습니다.

2.3 목표 및 비전

두런두런의 목표는 정량적, 그리고 정성적 목표로 나뉘어질 수 있습니다. 30주동안 진행된 두런두런 앙트러프러너십은 최종 선정된 4개의 팀이 각 15명의 학생들로 이루어져 각자 무수한 가치들을 창출하였으며, 학생들 못지않게 20명의 참가교사들도 각 학교들을 대표해서 기업가정신교육을 받았습니다. 또한, 2013 두런두런 앙트러프러너십에 참가한 60명의 학생들은 각각 일반고, 자사고, 특성화고등학교등의 다양한 배경을 가지고 참가하였으며, 2013 두런두런 앙트러프러너십은 매뉴얼로 정리되어 약 600개 이상의 전국 중·고등학교에 보급할 예정입니다.

정성적으로, 기존 학교현장에서 체험해 볼 수 없는 다양한 행동들을 하며 기업가정신을 배운 학생들은, 주저없이 남들에게 다가가 새로운 인간관계를 형성할 수 있는 네트워킹 능력 및 진취력을 기를 수 있었으며, 프로그램 참가자 전원이 최소한 한 번씩은 꼭 발표를 해봄으로서 프레젠테이션 및 표현스킬이 증가하며, 각자 아이디어를 창출 및 개발하는 과정에서 본인의 아이디어 분석 및 연구 뿐만 아니라 남들이 생각한 아이디어들을 평가하고 때로는 비판해야하는 시간들을 통하여 비즈니스 및 기회에 대한 통찰력과 함께 비판적 사고력을 키워나갈 수 있었습니다. 또한, 처음 만난 학생들과 다양한 언쟁과 갈등 속에서 함께 공유하는 가치를 창출하기 위해서 협력해야하는 협동심을 기르고, 기업가로서의 삶은 언제나 우리 사회를 염두해 두는 중요한 사실을 깨닫으면서 사회적 책임감에 대한 중요성을 인지할 수 있었습니다.

또한, 2013 두런두런 앙트러프러너십은 100% 완성도의 한국형 기업가정신교육 프로그램을 전국적으로 확산하여, 각 지역별로 학교들이 두런두런 앙트러프러너십 기업가정신교육 프로그램을 자체적으로 진행할 수 있는 환경을 조성하는 것을 장기적 비전으로 삼고 있습니다.

가. 정성적 목표

비판적 사고력	협동능력
창의력	발표 및 표현능력
사회적 책임감	네트워킹 및 진취력

나. 정량적 목표

다양한 가치창출의 팀별 프로젝트 실행	4
학교 대표 선생님 대상 기업가정신 교육	20
일반고, 자사고, 특성화고, 탈북청소년등 다양한 학교 학생들 참여	60
전국 학교들을 대상으로 프로그램 매뉴얼 보급	600

다. 비전

100% 완성도의 한국형 기업가정신교육 프로그램을 전국적으로 확산하여
지역별 학교들이 “두런두런 앙트러프러너십” 프로그램 자체진행

2.4 두런두런 앙트러프러너십 교사교육 - 왜 기업가정신인가?

일시

2013. 7. 20 (토) 3시 - 5시

장소

행복한교육실천모임 센터

일정

1. <참가학교 및 선생님 소개>
2. <두런두런의 개요 및 프로그램 소개> by 임종규 소장
3. <Entrepreneurship 무엇을 가르쳐야 하는가?> 서울과학기술교육대학교 이채원 교수
4. <교사 네트워킹>

취지

요즘 많은 학생들이 집에 있는 부모님보다 학교에 계신 선생님들을 사실상 더 자주 마주하게 됩니다. 선생님들이 학생들에게 미치는 영향은 지대하며, 따라서 교사대상 기업가정신교육은 청소년교육만큼이나 중요합니다. 그런 의미에서 두런두런 앙트러프러너십 프로그램에서 프로그램 진행자 못지않게 선생님들의 역할은 절대적으로 중요합니다. 학생들이 기업가정신에 대해 배우기 전에 선생님들 스스로가 기업가정신에 대한 올바른 이해 및 기업가적인 삶에 대한 중요성을 깨닫고 있어야 하며, 더 나아가 프로그램 내내 학생들이 두런두런 (Learning by Doing)하는 동안, 선생님들은 그 과정을 함께 지켜보며 옆에서 든든한 지원군이 되줘야 하기 때문입니다. 따라서, ‘두런두런 앙트러프러너십 교사교육 - 왜 기업가정신인가?’는 프로그램 진행자 및 교육자가 참여학교 선생님들을 대상으로 기업가정신에 대한 전반적 교육과 앞으로 진행될 두런두런 앙트러프러너십에 대한 설명을 전달하는 중요한 자리였습니다. 또한, 프로그램 진행기간동안 지속적으로 교류하게 될 선생님들 간에 친목을 다질 수 있는 뜻깊은 시간이었습니다.

교육자료

www.impactspoon.com/110/51 참고

2.5 기업가정신이란 무엇인가? What is Entrepreneurship?

일시

2013. 7. 27 (토) 9시 - 12시

장소

중등고등학교 대강당

일정

1. 개회사 by (사)행복한교육실천모임 김시용 대표
2. 두런두런 Kick-off 프로그램 오리엔테이션 by 임종규 선장
3. 셀프 PR쇼
4. 앙트팅 네트워킹 행사
5. 기업가정신과 엘리베이터피치? by 이채원 교수
6. 불편한 토크콘서트

취지

〈킵오프 오리엔테이션 및 1차 교육 - 기업가정신이란 무엇인가? Entrepreneurship & Elevator Pitch〉는 두런두런 앙트러프러너십호의 출범식이라고 할 수 있습니다. 기업가정신교육 프로그램에 참여하는 학생들이 서로 처음 만나는 자리이기도 하며, 앞으로 아무도 예상하지 못할 기업가정신 대장정의 시발점이기도 더욱 더 특별한 행사입니다. 1차 교육의 가장 중요한 목표 중 하나는, 학생들이 알아듣기 쉽도록 기업가정신을 설명하는 것입니다. 프로그램의 이름에서도 알 수 있듯이, 발음하기도 어려운 ‘앙트러프러너십’은 학생들이 이해하는 데에 시간이 걸릴 수 있으며, 또한 많은 학생들이 ‘기업가정신’을 ‘사업’ 혹은 ‘창업’에만 연관지음으로서 선입견을 가지고 있을 수 있기 때문에, 기업가정신에 대한 이론적 설명보다는 우리들의 삶에서 흔히 볼 수 있는 기업가정신 사례 및 학생들이 어떤식으로 기업가정신을 펼칠 수 있는가에 대해 스토리형식으로 풀어서 설명하는 것이 훨씬 효과적입니다. 또한, 〈킵오프 오리엔테이션 및 1차 교육 - 기업가정신이란 무엇인가? Entrepreneurship & Elevator Pitch〉는 60명의 학생들이 생전 해보기 못한 활동들을 해보는 자리이기도 합니다. 약 100명이 보는 앞에서 ‘셀프 PR’을 통해 본인을 알리야 하며, 처음 본 학생들에게 본인을 소개하며 활발하게 네트워킹활동을 하기도 하게 됩니다. 따라서, 무엇보다도 앞으로 펼쳐질 대장정에 대해 학생들이 충분히 흥분할 수 있고, 다른 사람들과의 만남에 대해 가지고 있던 두려움을 깰 수 있는 환경을 조성하는 것이 가장 중요합니다.



두런두런 활동

〈셀프 PR쇼〉

PR은 회사 혹은 단체에서 하는 홍보를 뜻하는 Public Relations를 뜻하는 경제용어에서 파생되었으며, 흔히 본인을 소개하는 행위를 ‘자기PR’이라고 부르기도 합니다. 우리나라 대부분의 교내 환경에서는 아직까지 학생들일 자유롭게 손을 들며 이야기하는 토론방식의 수업보다는 강의를 듣다가 질문할 수 있을 때에만 발언권이 주어지는 주입식 교육이 더 흔하며, 이런 교실 안에서 활발하게 발표하는 학생들은 대부분 항상 적극적이고 활발한 학생들만 발표를 하게되는 형식입니다. 하지만, 기업가정신의 근본적 요소가 '실패에 대한 두려움 해소'인 만큼, 남들 앞에서 본인을 소개하는 일은 많은 학생들에게 어렵고 낯선 일입니다. 하지만, 앞으로 본인이 추구하고자 하는 가치들을 창출하기 위해 진취적으로 남들 앞에서 발표를 하고 낯선 이들에게 다가가야하는 만큼, ‘셀프 PR쇼’는 기업가정신교육 활동 중에서 가장 중요하다고 할 수 있습니다. ‘셀프 PR쇼’는 각 학생들에게 단 30초의 시간을 주고 본인을 소개하도록 하는 활동입니다. 지연되는 시간을 최소화 하기 위해, 발표한 후에 다음 학생이 바로 시작할 수 있도록 해야 하며, 발표형식은 간단하게 소개/꿈/광고 이렇게 세 가지로 나뉘어 구성되어 있습니다. 간단한 본인소개와 함께, 본인이 가지고 있는 꿈, 그리고 마지막으로 본인이 가장 잘하는 것들을 광고함으로서, 다른 사람들에게 본인을 영입하라고 홍보하는 형식으로 진행됩니다. 무대 스크린에는 관중들만 볼 수 있는 초시계를 틀어놓고, 5초부터 카운트다운을 해서 끝을 알리는 삐소리가 울리는 동시에 말하는 이는 PR을 멈추고 자동으로 다음 사람이 PR을 시작하게 됩니다.

PR 토폭

1. 소개

2. 꿈

3. 광고



Teacher's Tip

1. 막상 학생들에게 앞에 나와서 “나를 팔아라” 라고만 하면 어렵습니다. 위와 같이 자기소개, 꿈, 본인광고보다는 소속학교, 취미, 관심, 강점등의 재미있고 구체적인 예시를 요구하는 게 아이들한테 훨씬 덜 부담스럽게 다가오므로 많은 학생들이 더 활발히 참여할 수 있을 것 같습니다.
2. 발표순서를 뽑을 때, 원래 성격이 외향적이고 발표를 잘 하는 애들부터 시키는 것도 좋은 방법입니다.
3. 학생들이 발표를 잘하는 데 중점을 두지 말고 보다는 하는 것 자체에 의미를 두는 것이 중요합니다.

〈앙트팅 네트워크 행사〉

우리는 흔히 네트워킹이라 하면 어른이 되고 나서 직장에 관련되어 특정한 목적을 가지고 다양한 사람들과 명함을 주고 받는 행사를 떠올립니다. 즉, 명함이 없는 학생들이 서로 모르는 사람들을 만나 본인을 소개하고 인맥을 넓혀가는 기회는 극히 드뭅니다. ‘앙트팅 네트워크 행사’는 학생들이 명함 없이도 자유롭고 서스럼 없이 남들에게 다가갈 수 있는 기회를 제공해주는 자리입니다. 먼저, 이름표 뒷면 혹은 종이와 펜등을 이용하여 학생들이 서로를 소개하며 이메일 주소를 따내는 걸 목표로 하고, 그 이메일 주소를 따기 전에는 반드시 서로의 장점과 단점, 그리고 좋아하는 것과 싫어하는 것을 알아내야합니다. 20분을 준 후에, 가장 많은 이메일주소를 따낸 학생에게 상을 줌으로서 학생들이 더 많은 사람들과 더 적극적으로 네트워킹 활동을 할 수 있는 환경을 조성하는 것이 중요합니다.



Teacher's Tip

1. 학교 내에서 진행할 때에는, 〈공통점 세 가지 찾기〉가 학생들의 네트워킹 주제에 적합합니다. 제한시간 5분을 부여하고 이름, 그리고 공통점 1, 2, 3를 함께 파악하여 적으면 그 사람과 네트워킹을 한 것으로 인정합니다. “너 남자지? 나도 남자야!”와 같은 공통점보다는, 최대한 독특하고 구체적이며, 서로에 대해 몰랐던 것들을 물어볼 수 있는 기회를 주는 것이 중요합니다.

〈불편한 토크콘서트〉

엄청난 성공을 거둔 제품 혹은 서비스들은 그 기회포착에 있어서 ‘불편함’을 해결했다는 데에 공통점이 있습니다. 두런두런 앙트러프러너십의 적성적 목표중 하나가 학생들이 본인이 속한 공동체에 존재하는 불편함을 해소시킬 수 있는 기회를 발굴하여 이를 실현하는 것인 만큼, 학생들은 이 ‘불편함’을 포착하는 것이 얼마나 중요한 것인가에 대해 인식해야 합니다. 또한, ‘불편한 토크콘서트’는 앞으로 본인들이 해소하고 싶은 불편함이 무엇인지 깊은 연구와 브레인스토밍을 하기 전에, 뇌를 말랑말랑하게 해주는 준비운동 과정이라고 할 수 있습니다. 일단, 주택소음 문제, 늦은 밤 학생들의 귀가길 안전 문제, 혹은 학교내 따돌림문제와 같이 우리 모두가 흔히 공감할 수 있는 ‘불편함’들을 예시로 들어가며, 불편함 및 문제의식 → 해결책 → 창출가치 순의 형식으로 이 문제들에 대해 생각할 수 있도록 합니다. 돌아가면서 각각 문제들을 살펴본 후에, 학생들에게 약 15분의 시간을 주고 각 팀별로 본인이 가장 중요하다고 생각하는 불편함, 해결책, 그리고 이를 통해 창출할 수 있는 가치들에 대해 팀별로 1분 안에 발표하는 토크콘서트입니다.

**Teacher's Tip**

1. 일단 모든 아이들이 발표할 수 없으므로, 짧은 시간 내에 각자 구상한 걸 발표하는 것이 특권이라는 인식을 심어주는 것이 중요합니다. 예를 들어 추후에 아이디어가 뽑히기 위한 보너스 투자금과 같은 인센티브를 주는 것도 추천합니다.
2. 이런 식으로 기회를 줘도 자발적으로 발표할 인원이 없을 것 같다고 예상된다면, 미리 제비뽑기등을 통해서 세 팀정도 발표를 시키는 것도 방법입니다.
3. 진행되는 강연은 무조건 영상자료 사용등과 같이 사례중심으로, 지루하지 않도록 준비하는 것이 가장 중요합니다.



불편함 및 문제의식	해결책	창출가치
		주거환경 개선 수면율 증가 성적 향상 가능성 창출 수익창출 사회적기업 진흥

선장후기

“두런두런 앙트러프러너십” 호의 출범식을 하루 앞두고 어젯밤에는 잠을 이루지 못했습니다. 몇 달 동안 제게 가장 소중한 꿈의 첫 단추를 꿰기 위해 다른 선생님들과 준비했던 모든 것들이 주마등처럼 스쳐가며 60명의 선원들을 볼 생각에 너무나도 신나고, 한 편으로는 참가 학생들이 ‘기업가정신’을 어렵게 느끼면 어떨 지에 대해 많은 고민을 한 밤이었습니다. 어느 새 날이 밝고 아침 일찍부터 행복한교육실천모임의 열정 넘치는 선생님들과 함께 준비한 오리엔테이션 행사가 순식간에 지나가고 벅찬 마음에 이 글을 씁니다.

행복한교육실천모임의 김시용 대표선생님을 비롯하여 한국에서 교육에 대한 열정으로 둘째 가라면 서러워하실 선생님들 덕분에 짧은 시간 안에 섭외된 20개 학교의 60명의 학생들은, 제가 할 수 있었던 그 어떤 기대와 예상을 뛰어 넘었습니다. 마이크를 잡고 설레는 마음으로 약 30분 동안 저와 프로그램에 대해서 설명하는 동안, 단 한 명의 예외도 없이 모두 말뚱말뚱한 눈으로 귀를 쫓긋세우며 제 설명을 듣는 선원들을 보니 프로그램의 반은 성공했다는 자신감도 들고 다시 한 번 행복한교육실천모임 선생님들의 대단함에 감사했습니다. (특히 제가 준비한 농담 몇 개에 빵 터진 게 가장 다행이었습니다 ^^;;)

30초 안에 본인을 상품화시켜 나의 강점 및 꿈에 대하여 PR을 해야 하는 <앙트십셀프 PR쇼> 때는 예상대로 수줍어하는 학생들도 있었지만, 최선을 다하여 30초를 다 써가며 본인을 광고하려는 몇몇 학생들과 역시 이에 집중하며 박수쳐주는 학생들 모두 정말 훌륭했습니다. 발명가가 되어 큰 영향을 미칠 수 있는 사회적기업을 세우고 싶다는 중학생부터, 회계를 열심히 공부하여 유명 대기업에 입사한 후 몇 년 정도 배우다가 본인이 원하는 자선단체를 설립하겠다는 고등학생까지, 중고등학생들이기에 너무나도 성숙하고 확고한 꿈을 가진 친구들을 보고 새삼 놀라웠습니다. 한 편으로는, 본인이 무엇을 하고 싶은지 잘 모르고 꿈도 아직 명확하게 없지만, 뭐든 지 열심히 할 자신이 있다고 패기 넘치는 모습을 보여주는 학생들도 너무 기특하고, 다양한 학생들이 두런두런 앙트러프러너십 프로그램에 참가한 것에 행복했습니다.

한 번도 해보지 않은 PR행사로 약 100명의 청중 앞에 나와 warm-up을 한 학생들은 바로 앞으로 6개월 동안 함께 기업가정신을 주제로 다양한 활동을 하게 될 60명의 다른 선원들과 <앙트팅 네트워크 행사>를 통해 한명씩 인사를 나누며 네트워킹을 하는 자리를 가졌습니다. 학생들이 얼마나 열의를 가지고 참여할 지 전혀 예상치 못한 상황에서 10분을 주고 가능한 많은 학생들을 만나 인사하고 그 친구의 간략한 소개를 받아적고, 또 서명을 받아 오라고 했더니, 아니나 다를까, “두런두런”에서 “왁자지껄”로 순식간에 60명의 학생들이 네트워킹을 활발히 진행하였습니다. 1등한 학생은 10분동안 20명이 넘는 학생들에게 서명을 받아와 정말 인상적이었습니다.

프로그램의 하이라이트인 이채원 교수님의 <Entrepreneurship & Elevator Pitch>는 선원들에게도, 선생님들에게도 너무나 유익한 시간이었습니다. 모두에게 생소할 수 있는 ‘기업가정신’에 대한 명확한 설명과, 다음 주에 하게 될 “엘리베이터 피치”에 대해 교수님께서 직접 가르친 학생들의 사례들 덕분에 학생들은 불과 한 시간도 안되어 이 프로그램이 무엇을 위한 프로그램이며 기업가정신이 왜 중요한 지에 대해 깊은 이해를 한 듯 했습니다. 물론 아직 혼란스러워 보이는 선원들도 있었기에 더 큰 책임감을 느꼈습니다.

마지막으로, 다음 주에 하게 될 <엘리베이터 피치>에 필요한 “문제점 및 불편함 포착-해결책 모색-창출가치 연구”를 설명하며 학생 본인들이 <엘리베이터 피치>에 발표하게 될 아이디어의 브레인 스토밍을 위해 뇌를 말랑말랑하게 하는 과정인 <불편한 토크콘서트>를 가졌습니다. 제가 위의 세 과정에 대해 설명하고, 어떤 사회적 문제점들이 있을 지(저는 뉴스에 화제가 되고 있는 주택간의 소음을 예로 들었습니다) 알려주며 선원들에게 팀별로 15분동안 자유롭게 회의를 할 수 있도록 하였습니다. 과정에 대한 깊은 이해를 한 탓인지, 나중에 각자 포착한 문제점 및 해결책을 들어본 결과, 저조차 생각하지 못했던 여러가지 아이디어들에 감탄할 수 밖에 없었습니다. 벌써부터 비오는 날 우산에 쓰이는 일회용 커버의 환경적 문제의식을 언급하는 학생들이 참 대단한 것 같습니다.

시작이 반이라고 했습니다. 들뜬 마음을 가라앉히려 한강을 따라 한 시간을 뛰며 현재 우리가 하고자 하는 일이 제게 얼마나 아름답고, 또 이 학생들에게 얼마나 큰 영향을 줄 수 있을 지에 대해 생각하니 마음을 가라앉히기가 쉽지 않았습니다. 프로그램을 기획하고, 이 사업을 담당하는 앙트러프러너십 호의 선장으로서 막중한 책임감을 느끼며, 제가 이 배움의 장을 펼칠 수 있도록 상을 차려주신 행복한교육실천모임의 존경하는 선생님분들과 동그라미재단에 다시 한 번 깊은 감사를 드립니다. 다음 주에는 본격적으로 학생들이 팀 활동을 시작할텐데, 또 제게 얼마나 큰 행복과 보람을 가져다 줄 지 벌써부터 기대가 됩니다. 부러우시да구요? 어서 승선하시어 함께하세요. ☺
두런두런 앙트러프러너십 파이팅!

학생후기

1. 신목중 김무경

처음엔 뭐하는건지도 모르고 갔는데 설명 들어보니까 재밌을거 같고 설렜어요. 선생님들과 학생분들도 잘 대해주셔서 좋았구요. 앞으로도 프로그램에 적극적으로 참여하겠습니다. 가장 인상적인 부분은 30초 자기소개 었구요. 앞으로 여러 재밌는 아이디어들이 나올 거 같아서 무척 기대되요. 또한 이 프로그램은 모르는 사람들과 친해질 수 있고 서로 협력할 수 있는 기회가 될 수 있어서 정말 좋은 거 같아요.

2. 매향여자정보고 박효진

처음엔 그냥 진부한 강의 일꺼라 예상하고 별로 기대하지 않았는데 말씀 하나 하나가 생각하게 되고 깨닫게 되고 조금만 다르게 생각하면 이렇게도 볼 수 있구나 아 저 친구는이런 문제에 대해 저렇게 생각했구나 이렇게 다양한 시각들을 접할 수 있었던게 너무 뜻 깊고 감사했다. 무엇 보다는 이러한 경험을 할 수 있던 기회에 말이다. 어쩌면 길 찾는게 두려웠고 먼거리에 당황스러웠던 출발보다 집에 가는길이 더 즐겁고 설렘던 것 같다. 또 처음부터 진부한 강의 일꺼라 예상했던 것과 너무나도 다르게 명쾌하고 즐거운 분위기로 들을 수 있어서 좋았다. 그곳 선생님들도 다들 웃는 얼굴로 반겨 주시고 친구들과 네트워킹 시간에도 거리낌 없이 꿈과 연락처를 주고 받는 모습을 보며 적극적인 에너지를 너무도 많이 얻을 수 있었다. 앞으로도 지금과 같은 각오로! 떠올리기만해도 즐거운 추억을 만들고 싶다.

3. 수원공고 박준철

처음에는 쟁쟁한 학교 학생들에게 뒤지면 안 된다는 부담을 갖기도 했었고 그냥 자기개발하기 위해서 가는거지 재미는 기대하지도 않았는데 재미도 있을뿐만아니라 다른 학교 학생과 나랑 차이가 없고 오히려 더 자신감이 들고 또 팀원과 사회문제 해결에 대해서 토론을 하면 할수록 대안에 대한 문제점을 보완해 나가는게 너무 뿌듯했습니다.

다음 강의가 기다려질 정도로 재미있었고 뜻깊은 시간이었습니다.

4. 서울여상 노소담

기업가정신이라고 해서 창업에만 관련된 것은 아닌가 하는 생각만 들었는데 내가 너무 어렵게 생각하고만 있었구나 라는 생각을 했어요. 저는 두런두런 활동중에 친구들끼리 서로 이름과 학교를 물어보던 활동이 제일 인상깊었어요. 다른 학교 친구들과 친해질수도 있고 사교성도 기를수있는 좋은 경험을 한것같아요. 앞으로도 재밌고 유익한 활동을 하고싶어요.

5. 인현중학교 박슬기

처음 두런두런 프로젝트에 참가하겠다고 마음 먹었을 때는 막막한 기분이 우선이었고 기업가정신이 무엇인지, 또 그걸 실천하려면 어떻게 해야하는지 몰랐습니다. 하지만 이번 첫번째 행사로 완벽하진 않지만 기업가정신이라는 이념의 바탕을 알게되었습니다. 한가지 프로젝트를 만족할 만한 결과로 마무리하려면 깡과 패기도 있어야 되는 것도 배운 것 같습니다^,^ 그런 의미에서 오늘 했던 30초 자기소개와 네트워킹은 많은 도움이 되었고 그로 인해 새로운 친구도 사귄 수 있었어요! 앞으로의 활동도 많은 친구, 언니 오빠들과 함께 힘을 모아 잘 해내고 싶습니다. 감사합니다.

6. 덕소고 오한승

기업가라는것이 어쩌면 굉장히 높은 벽이라고 생각해서 생각할 엄두가나지 않았지만 그렇게 복잡한것이 아니고 먼저 행동하는 마음가짐과 실천이 따라준다면 충분히 자격이있다는것을 알았습니다 이번 프로젝트로인해 주어진 특별한 기회를 많은 친구들과 함께 할 수 있다는 것에 설레고 멋지게 마무리하고싶은 욕심이 생겼습니다
새로운 사회에 적응한다는 생각으로 앞으로 있을 활동들이 기다려집니다.

7. 매탄고 박다은

자기pr시간에 긴장한탓에 하고싶은말들이 나중에 생각난점이 너무아쉬웠다. 그 짧은시간에 자신이 할 말을 정리해서 삼십초를 알뜰하게 사용하는 친구들에게 배울점이 참 많았다. 그리고 서로의 이름과 전화번호를 물어보는 모습이 인상적이었다.
이렇게 의욕적인 친구들과 함께하게 될 앞으로의 활동이 기대된다.
두런두런 앙트러프러너십 활동을통해서 내가 어떻게 성장하게 될지 궁금하고 제대로 하지 못했던 내 소개를 차차 활동을 통해서 보여주고싶다!

8. 둔촌고 임연경

‘기업가정신’ 나에게는 낯설게만 다가왔다. 상품을 팔아 이득을 보는 법을 배우나?의문이 들기도 했다.나의 꿈과는 관련이 없는것이라고만 생각했었다.하지만 임종규 선장님께서 보여 주신 이민호씨의 동영상에서 아!라는 마음을 갖게했다. 우리모두 불편하다고 느끼고 살아 갔지만 그누구도 불편함을 해결하기위해 먼저 행동을 하지 않았다. 단지 스티커 하나로 우리의 소중한시간을 지킨 모습이 정말 감동을 주었다. 우리도 이런 프로젝트를 통하여 다양한 친구들과 만나 다양한 아이디어를 조합하여 발표하고..두근두근 설레고 떨린다♥이 프로젝트를 통해 한층 성장하는 계기가 되었으면 좋겠다. 오늘 이 시간은 늦잠보다 훨 뜻 깊고 재미있는 시간을 보내 좋았다♥

9. 구리고 윤태현

오늘 두런두런 앙트러프러너십을 참여하여 느낀것은 처음에 이 강연에 참여하기전에는 그냥 앉아서 강연만 듣고오면 되는구나 라고 생각해봤는데 막상 오늘 강연을 참여해보니 앞으로의 구체적인 활동계획을 보고 많이 놀랐고 기대감을 갖게되었습니다 이 프로젝트가 단순히 상을 받으려고 하는것이 아닌 정말 열심히 활동하면 수상 그이상의 무언가를 제 속에 얻 어갈수잇겟구나 라는것을 느꼈습니다 앞으로 이 프로젝트에 적극적으로 참여하면서 제 자신에게 부끄럽지 않은 사람이 되도록 열심히 활동하겠습니다
이 프로젝트를 저에게 소개해주신 박미주선생님께 진심으로 감사드립니다^^

10. 여의도여고 고야희지

이번 활동의 전반적인 느낌을 딱 한마디로 말하라고 한다면 나는 바로 “나를 위해 만들어진 프로그램!”이라 말할 것이다. 하지만 활동이 시작된 지 얼마 안 되었을 때 이 프로그램이

어떤지 묻는다면 이전과 같은 답이 나오진 않을 것이다. 이 프로그램에 참여하기 전부터 동일한 시간대에 하는 활동을 포기하고 온데다가 지각까지 하니 처음부터 좋게 생각하긴 어려웠고 지각한 것에 대한 자책감에 안 좋은 생각만 계속 났기 때문이다. 이런 이유 때문인지 강의 초반엔 괜히 속으로 계속 투덜거리며 부정적인 시각으로만 바라보았다. 하지만 시간이 지날수록 차츰차츰 생각이 바뀌어 져고 앞서 말한 것처럼 이 강의는 지금껏 해온 활동 중에서 나와 가장 맞는 활동이 되었다. 나의 생각을 바꿀 수 있도록 만들어준 이유들은 여러 가지가 있다. 그중에서도 가장 기억에 잘 남는 것은 “기업가 정신=창업!”이라는 틀에 박힌 생각을 가지고 있었던 나에게 “기업가 정신이 창업이라고 생각하는 건 틀린 생각이예요! 기업가 정신은 우주에~” 라며 설명하신 때였다. 처음 들었을 때는 ‘교과서에 나온 짤막한 지문을 읽는 거랑 뭐가 다른 거지..... 설명이 너무 추상적이지 않은가?’라는 생각이 들었지만 이 설명 다음에 나온 강사분이 이야기 해주셨던 경험들은 언제 그런 생각을 했냐는 듯이 그런 생각들을 사라지게 해주었고 ‘기업가 정신’에 관한 추상적인 개념들이 뚜렷하게 잡히면서 이전에 생각이었더라면 그저 창업마케팅으로만 보였을 예시들이 단점에서 장점을 찾아내는 색다른 시각, 관점으로 보이기 시작했다. 또 ‘기업가 정신’ 사전식으로만 알뿐 그것을 제대로 이해하지 못했던 것을 나만의 개념으로 완성하고 이해할 수 있게 된 경험은 이전부터 개념만 주구장창 외울 뿐 체득화하지 못했던 나에게 짜릿함을 주었고 ‘세 얼간이’에서 나온 란초가 했던 기계에 대한 설명(사전식 풀이가 아닌 누구나 이해할 수 있는 설명!)을 무시했던 교수에게 “책을 놓고 왔습니다.”라 말하는 것이 아닌 “서론과 본론, 결론으로 구성되어 있고 각주가~로 구성된 것을 놓고 왔습니다.”라 말하며 발각 뒤집어 놓은 장면을 연상시키게 만들었다. 그야말로 공부에만 파묻혀 살아 답답하고 뭘 해도 만족스럽지 않았던 나에게 오랜만에 찾아온 두근거림이었다. 이후엔 말할 것도 없이 기존에 있던, 해왔던 활동들과는 다른 색다른 프로그램(30초 PR, 다른 학생들의 사인 받기 등)들이 구성 덕분에 기대한 것 이상의 즐거움, 경험을 얻어갈 수 있었고 초반에 있었던 안 좋은 생각들을 확실하게 날려 보낼 수 있었다. 하지만 아직까지 남은 생각(고민), ‘동일한 시간대에 있는 활동을 어떻게 처리해야 할 것인가’ 때문에 단언하긴 힘들 것 같다. 추후엔 이 문제도 해결하고 오늘과 같은 경험을 얻어 win-win 전략으로 끝낼 수 있길 기대한다.

2.6 기회포착 및 엘리베이터 피치 "Identifying Opportunity"

일시

2013. 8. 3 (토) 9시 - 1시

장소

행복한교육실천모임 센터

일정

1. <인사말 및 발표순서 뽑기> by 수원공고 정은진 선생님
2. <엘리베이터 피치 1부> 프로그램 오리엔테이션 by 임종규 선장
3. <쉬는 시간>
4. <기회투자투표 >
5. <실시간 결과발표> by 임종규 선장 & 정은진 선생님
6. <아이디어 개발, Idea Development> by 서울과학기술대 이채원 교수
6. <팀 1차 재결성 및 자리 재배치>
7. <과제설명>
8. <팀빌딩>

취지

<기회포착 및 엘리베이터 피치 “Identifying Opportunity”> 시간은 학생들이 처음으로 본인의 아이디어를 발표하는 1차 엘리베이터 피치가 있는 중요한 단계입니다. 이제까지 살면서 항상 느껴왔던 불편함이지만, 실제로 내가 이 불편함 해소의 주체가 되어 머리를 싸매고 해결방안에 대해 연구하고, 뿐만 아니라 이 아이디어에 대해서 다른 사람을 설득할 수 있도록 많은 사람들 앞에서 발표를 하는 일은 대부분의 학생들이 한 번도 해본 적이 없는 일이기에, 그들에게는 두렵기도, 흥분되기도 하는 날입니다. 이번 행사를 통해서 학생들은 비슷한 또래의 친구들은 어느 환경에서 어떤 문제를 포착하였고, 또 이 문제를 어떻게 해결하려고 하는 지에 대해서 자세히 들을 수 있는 기회이며, 특히 60명 앞에서 발표를 하는 자리 자체가 학생들에게는 너무나 의미깊은 기회입니다. 무엇보다도 학생들에게 잘못된 아이디어란 존재하지 않으며, 남들의 프레젠테이션이 본인의 발표시간만큼 중요함으로, 남이 발표할 때는 발표자의 말에 200% 귀를 기울이는 것을 강조해야 합니다. 발표가 모두 끝난 후에는 곧바로 투자금액 용지를 나눠준 후, 그 투자결과를 실시간으로 공개함으로 긴장감을 조성하는 것이 중요합니다. 아무리 가상이지만 본인이 생각해 낸 아이디어가 가장 많은 금액의 투자를 받는 것은 누구에게나 기쁜 일이기 때문입니다. 따라서, 투자결과 발표를 공개하는 것은 연예대상을 보는 것보다 배는 더 떨리고 긴장되는 순간입니다. 투자결과에 따라 10개의 팀이 선정된 후에는, 진출되지 않은 팀들에 속해있는 학생들이 그들이 투자한 금액 및 투자대상을 반영하여 한 팀당 6명이 될 수 있도록 팀을 재결성 해야 합니다. 그

후에는 새로 결성된 팀들끼리 자리를 재배치하여 서로 인사를 나누고 다음 교육행사 때까지 주어진 과제 및 향후 실행계획에 대해 회의하는 팀빌딩 시간으로 행사가 마무리 됩니다. 학생들이 저마다 본인의 아이디어가 진출하길 원하는 간절함과 흥분됨으로 투자결과에 따라 환호성을 지르는 학생도 있고 눈물을 보이는 학생들도 있을 수 있습니다. 모두 다 자연스러운 결과이며, 내가 떠올린 아이디어는 언제든지 따로 실행가능하며, 또한 프로그램 내에서 다른 아이디어이지만 새로운 팀들과 융합할 수 있는 새로운 기회가 있다는 것을 강조하는 것이 중요합니다. 전반적으로, 이번 행사를 통하여 학생들이 어떻게 평소에 느끼는 불편함을 기회로 전환시키고, 또한 다른 사람들 앞에서 발표하는 것의 중요성을 느끼게 하는 것이 <기회포착 및 엘리베이터 피치 "Identifying Opportunity">의 목표라고 할 수 있습니다.

두런두런 활동

<발표순서 뽑기 및 엘리베이터 피치>

일반적으로 학생들은 최대한 나중에 발표하길 간절히 원하기 때문에, 20팀의 발표순서를 학생들이 스스로 공정하게 뽑는 것이 중요합니다. 발표순서가 정해지면 학생들에게 3분이라는 시간이 끝나기 5초 전부터 카운트다운과 함께 종료된 후 바로 박수를 통해서 시간을 엄수할 것을 강조하는 것이 중요합니다. 또한, 남들의 발표 중간중간에 말하거나 방해하는 팀이 있으면, 그 팀은 바로 추후에 있을 투자금액 결과에서 일정금액을 감액한다고 엄포를 놓아야 학생들이 다른 팀들이 발표할 때 본인들의 발표마냥 듣고 필기할 수 있습니다. 발표가 시작되기 전에 그 다음 순서로 발표하게 될 팀은 앞 책상에 대기하고 있으며, 발표가 끝난 직후 바로 다른 팀 순서로 넘어가야 엘리베이터 피치 시간이 지루해지지 않을 수 있습니다. 총 20팀이 모두 칼같이 3분씩 발표를 마쳐도 총 한 시간이 걸리니, 10팀씩 나누어 중간에 5분정도의 휴식시간을 주는 것이 좋습니다.





Teacher's Tip

1. 발표순서를 뽑기 위해 제비뽑기를 할 때는, 학생들이 바로 발표순서를 위한 뽑기가 아니라는 인상을 주는 것이 큰 흥미를 자아낼 수 있습니다. 예를 들어 “행복카드”와 같이 한 면에는 명언 또는 중요한 단어가 써있고 뒷면에는 조그맣게 번호가 써있는 것처럼, 학생들이 모르게 도록 카드를 뽑은 후 나중에 순서를 모두 다 함께 확인해볼 수 있도록 하는 것이 아이들에게 더 큰 재미가 됩니다.
2. <엘리베리티 피치>에서 가장 중요한 요소는 바로 경청하는 환경을 조성하는 것입니다. 효과적인 방법 중 하나는, 앞에다가 모두가 들을 수 있도록 소리를 내는 벨을 마련해놓고, 발표자가 발표를 시작하기 전에 그 벨을 치면, 그 이후부터 발표자 이외에 말을 하는 사람에게는 투자금 삭감, 남아서 청소등의 큰 벌칙을 정해놓는 것입니다.



〈기회투자투표〉

모든 발표가 끝나면, 다음과 같은 투자금액 용지(표 참조)를 바로 모두에게 나눠줍니다. 학생들은 100만원이라는 모의투자액을 가지게 되며, 20개의 팀 중 단 5팀에만 투자할 수 있다고 이야기합니다. 또한, 투자는 만원단위로만 가능하며, 한 팀에 투자할 수 있는 최대 금액은 60만원이라고 확실히 공지합니다. 만약 이를 어길 시에는 무효처리가 됨으로 이 두 가지 안내사항들을 강조하는 것이 굉장히 중요합니다.

2013 두런두런 앙트러프러너십 - 기회증명 피치 2차 투표

학교:
프로젝트:
이름:

프로젝트	투자대상 - 100만원 (한 팀당 최대 60만원)
공정무역	
글로우 페인트	
또도독 치약	
배워서 남주자	
손수예코	
스마트폰고속충전자판	
키퍼헬라	
히스토리코드	
Combined	
Wearshoes	

〈실시간 결과발표〉

투표결과를 공개하는 것은 언제나 설레고 가슴떨리는 일이지만, 특히 본인들이 낸 아이디어에 관하여 남들이 얼마나 공감하는 지에 대한 결과를 알게 되는 과정은 말로 표현할 수 없이 궁금하고 떨리는 순간입니다. 투자금액 용지를 모두 회수한 후, 스크린에는 모두가 볼 수 있도록 각 팀명과 금액, 그리고 바(bar) 그래프가 있는 엑셀 화면을 준비해 놓아야 합니다. 프로그램 진행자 중 한 명은 투자금액 용지를 한 장 한 장 펼치면서 그 결과를 공개해주고, 다른 한 명은 엑셀에 그 자료를 입력하면서 결과발표가 이루어집니다. 60장을 한 장 한 장 펼치며 발표하면 시간이 굉장히 지체됨으로, 각 팀별로 투표결과를 더해 60장 대신 20장으로 추려서 발표하는 것이 더 효율적입니다. 특정 팀들이 압도적으로 1,2등을 해도 총 10팀이 다음 라운드에 진출하기 때문에 마지막까지 긴장감을 유도하는 것이 중요합니다.



Teacher's Tip

1. 투자금액결과를 발표하는 것은 반드시 실시간으로 보여주어야 효과가 있습니다. 학생들이 모두 볼 수 있는 스크린에 엑셀 창을 띄어놓고 결과가 발표될 때마다 각 팀에 금액을 입력하며 서로 치열하게 경쟁하는 그래프들을 볼 수 있어야 흥미롭고 긴장이 되는 환경을 조성할 수 있습니다.
2. 실제로 60명의 투자결과를 일일이 모두 발표하기에는 오랜 시간이 걸리기 때문에, 투표지를 걷자마자 약 6명(두 팀)의 투표지에 적혀있는 결과 및 금액들을 합산해서 발표하면 시간도 적당히 걸리며 굉장히 긴장되는 환경을 유도해낼 수 있습니다.

〈특강 “아이디어 개발 Idea Development”〉

투자결과 공개가 끝난 후, 다른 방에서는 이 용지들을 바탕으로 원래 3명으로 이루어진 20팀의 학생들을 6명이 팀을 이룬 10개의 팀으로 재배치합니다. 그 와중에, 학생들은 앞으로 이 10개의 아이디어를 어떻게 발전시켜 나가야 할 지에 대하여 배우게 됩니다. 먼저, 본인이 기획한 기회 및 전략에 대해서 다시 한 번 질문해보는 시간을 갖게 됩니다. 기회의 니즈에 대한 충분한 사전조사는 이루어졌는지, 부족하다면 어떤식으로 누구를 조사해야 할 것인지, 현재 가지고 있는 해결방안보다 더 나은 대안은 없는 지, 그렇다면 본인이 가지고 있는 해결방안을 통해서 전달하고자하는 메시지가 명확한 지등 사전조사 → 아이디어 모으기 → 제품 및 서비스 컨셉 확정 → 최적화 순으로 다음과 같이 아이디어 개발에 대하여 배웁니다. (교육자료는 온라인에서 찾아보실 수 있습니다.)



〈팀 1차 재결성 및 자리 재배치〉

강연이 끝난 후에는, 투자금액 결과공개만큼이나 떨리는 1차 팀 재결성 및 자리 재배치 시간이 있습니다. 어떤 새로운 아이디어를 가지고 어느 팀원들과 함께 다음 과제를 완수할 지에 대해 발표하는 시간이기 때문입니다. 이렇게 새로운 팀을 발표하는 동안까지 본인의 팀이 다음 라운드에 진출하지 않았거나, 본인이 원하는 팀에 배치받지 못하여 크게 아쉬워하는 학생들이 많이 있을 수 있습니다. 따라서, 학생들에게 새로운 아이디어 및 팀원들이 그들에게 더 큰 기회가 될 수 있으며, 이를 기회로 만들 수 있는 것은 전적으로 그들 자신에게 달려있다고 강조하는 것이 중요합니다.



Teacher's Tip

1. 팀 재배치에 대해 공지하기 전에, 학생들에게 본인이 투자한 순서가 100% 반영되지 않을 것이라고 먼저 일러두는 것이 중요합니다. 만약 본인이 정말 팀을 바꾸길 희망한다면, 본인 역량을 가지고 다른 팀에 찾아가 상의하는 것은 가능케하는 것도 좋습니다.

〈SWOT & 과제설명, 그리고 팀빌딩〉

다음 주 “필요자원 연구 및 타당성 조사” “Feasibility Test” 시간까지 학생들은 포커스 그룹 인터뷰활동과 2차 발표인 기회증명 피치를 준비하게 됩니다. 아이디어 개발 강연에서 배운 사전조사의 중요성에 대한 실천으로, 학생들은 본인들이 해결하고자 하는 문제점과 기회에 관련된 사람들(예: 주부습진을 해결하는 위생장갑 아이টে에 대해 시장에 계신 주부들을 대상 인터뷰)과 인터뷰를 주선함으로써, 그들에게 본인의 아이디어를 소개하고 피드백을 받는 포커스그룹 인터뷰 영상을 제작합니다. 학생들은 주어진 시간 내에 가장 접근가능성 높은 타겟 대상 혹은 관련인을 스마트폰을 이용하여 촬영하여 2분짜리 영상을 만들어야 합니다.

또한, 다음 시간에 있을 기회증명 피치 발표회를 위한 PPT 제작 가이드라인을 명확하게 전달해줘야 합니다. 3분에서 2분이 늘어난 총 5분의 발표시간을 갖게 될 10팀들은 다음 시간에는 3분의 질의응답시간이 주어질 것이며, 또한 최대 4장의 슬라이드를 이용해서 그들이 제작할 포커스그룹 인터뷰 영상에 대한 설명, 이 프로젝트를 통해 창출할 수 있는 정성적, 정량적 가치설명, 공급자 조사, 마지막으로 SWOT 분석에 대하여 발표자료를 만들게 됩니다.

SWOT 분석은 이 프로젝트의 각 Strength, Weakness, Opportunity, Threats들을 파악하는 과정이며, 본인들이 구상한 프로젝트가 가지고 있는 장단점, 기회 및 위협이 어떤

것들이 있는 지 연구할 수 있는 도구입니다. 과제설명 중간에 이 SWOT에 대해 간단하게 설명한 후에 모든 학생들이 SWOT이 어떤 것인지 이해한 지 확인한 후, Q&A를 통해 학생들의 질문에 명확한 답변을 제공해주어야 합니다. 과제설명이 끝난 후에는, 팀빌딩 시간을 부여하여 학생들이 새로 같은 팀이 된 친구들과 인사를 나누고, 다음 과제와 향후 프로젝트 계획에 대하여자유롭게 이야기를 나눌 수 있도록 합니다.

1. 니즈 인터뷰 촬영



- 최대 2분 영상
- 포착한 문제의식의 심각성에 대한 니즈 인터뷰 진행 (명수 제한 없음)
- 스마트폰으로 촬영 가능
- 8월 7일 (수) 오후 11:00시까지 이메일로 첨부 제출

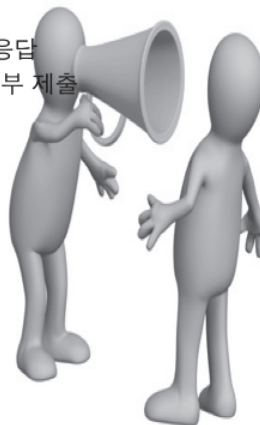
2. 기회증명 피치



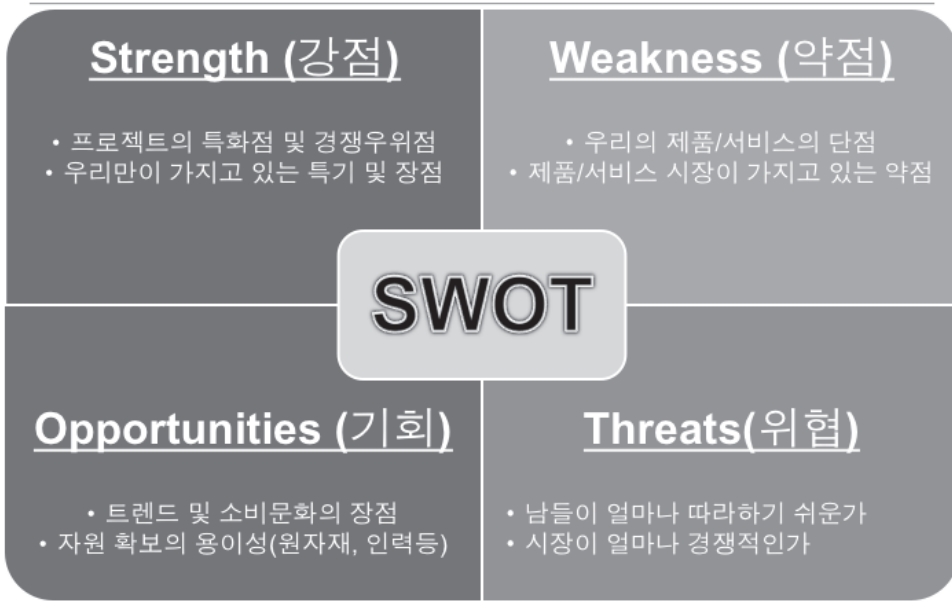
- 6개 슬라이드 (최대)
- 5분 발표시간 (인터뷰 영상별도), 3분 질의응답
- 8월 8일 (목) 오후 11:00시까지 이메일로 첨부 제출
do.learn.korea@gmail.com

* 기회증명 피치 콘텐츠 *

- 1) 니즈 인터뷰 영상
- 2) 정성적, 정량적 창출가치 설명
- 3) Supplier (공급자) 리서치
- 4) SWOT Analysis (스왓 분석)



3. SWOT 전략 분석



선장노트

“두런두런 앙트러프러너십” 호가 성공적인 출범식을 치른 지 1주일 밖에 안되었지만, 놀랍게도 학생들은 처음 네트워크 행사를 할 때의 그 열정보다 더 열의에 찬 모습으로 1차교육 자리를 함께하였습니다. 1주일이라는 짧은 시간과 함께 20팀으로 나뉘어진 60명의 학생들은 그동안 본인들이 최선을 다해 준비한 아이디어, 즉 본인들이 스스로 포착한 기회들에 대하여 발표할 마음에 모두 가슴떨려하는 모습이었습니다.

1차 교육을 준비하는 동안 참가학생들이 정말 대단하다고 느낀 것이, 실질적으로는 닳새도 안되는 시간 안에 학생들에게 기회를 포착하고 또 이를 PT로 만든다는 과정이 힘든 과제가 될 수 있었을텐데, 모두들 한 팀도 빠지지 않고 기한에 맞추어 과제를 제출하였습니다. 데드라인으로 가득찬 미국의 고등학교 및 대학생활을 겪어본 저로서는 학생들이 신기하고 기특하지 아니하지 아니할 수 없었습니다.

드디어 1차 교육시간이 시작되고, 저는 아이들에게 무작정 행복한교육실천모임에서 나눠주는 교육용 학습카드를 팀별로 하나씩 고르라고 했습니다. 카드에는 정직, 성실등과 같이 학생들이 길러야할 덕목들에 대해 나와있었던 지라, 저마다 신나게 아이스크림 고르듯이

총 20장의 카드를 골랐습니다. 드디어 마이크를 잡고 두런두런 선원들에게 “카드의 왼쪽 하단에 보면 작은 숫자가 있을거예요~” 라고 하자 그제서야 눈치를 챈 친구들은 저마다 탄성과 한숨을 지르기 시작했습니다.

이렇게 발표순서 제비뽑기를 하고 본격적으로 엘리베이터 피치 1,2부가 시작되었습니다. 3분이라는 짧은 시간이었지만, 20팀의 학생들이 각각 한 발표는 그야말로 감동의 도가니였습니다. 일단 학생들이 각 팀별로 포착한 기회들과 아이디어들의 독창성에 놀랐고, 또 발표에 있어 능숙함에 또 한 번 놀랐습니다.

20팀 중에는 비가올 때 지하철등에서 찾을 수 있는 1회용 우산커버에서 나오는 막대한 환경적 낭비를 막기 위한 재사용우산커버제작부터 두런두런 학생들이 스스로 청소년 연사가 되어 네트워킹 이벤트를 하는 행사대행 아이디어, 차선이탈로 인한 잦은 사고를 막기 위해 야광페인트를 도로에 설치하는 아이디어등, 보통 창업경진대회에서 예상할 수 있는 아이디어보다 훨씬 더 흥미롭고 훌륭한 기회들이 포착되었습니다. 불과 1주일만에 이런 생각들을 할 수 있다고 생각하니 정말 기특했으며, 또한 학생들이 평소에 이렇게 창의적인 본인들의 도전정신 혹은 “판생각”을 할 수 있는 능력을 보여줄 수 있는 무대가 부족하여 마치 그동안 보여주지 못한 끼를 마음껏 발산하는 무대와 같은 분위기였습니다.

또한, 상대적으로 어렸을 때부터 프레젠테이션 혹은 팀 프로젝트가 많은 미국의 교육환경과는 달리 개인이 하는 공부 및 시험에 익숙했을 저희 학생들은 PT자료도 어디서 보았는지 깔끔하고 멋지게 만드는 모습을 보고 놀랐습니다. 또한, 제가 대학생활을 하며 다양한 프레젠테이션 기회가 있었는데, 시간관리를 못하여 말할 부분을 상당 놓치거나 혹은 시간을 반밖에 쓰지 못하는 경우도 많았지만, 대부분의 학생들이 3분을 정확히 맞추어서 발표를 해주었습니다. 이 뿐만 아니라, 충분히 본인의 아이디어가 진출하기 위한 욕심에 경쟁심도 많이 들었을텐데, 남의 발표시간을 존중하고 경청해주는 모습이 정말 아름다웠습니다.

숨막히는 엘리베이터 피치가 끝나고, 드디어 투표시간이 다가왔습니다. 60명의 학생들은 100만원이라는 가상의 투자금을 가지고 최대 다섯 팀에 투자를 할 수 있었는데요, 최다투자금을 유지한 열 팀이 다음 라운드에 진출하고 통과하지 못한 아이디어의 팀들은 본인들이 투자한 결과를 최대한 반영하여 이 10 팀에 재배치 되는 형식이었습니다.

투표는 현장에서 실시간으로 엑셀을 통해서 투자결과발표가 이루어졌으며, 다음과 같은 10개의 아이디어가 다음 라운드에 진출하게 되었습니다. 투자발표가 있고나서, 이채원 교수님께서 기회를 어떻게 발전시키는가에 대해 <Idea Development>를 주제로 강연을 해주셨으며, 드디어 투자결과를 반영하여 팀 1차 재배치가 이루어졌습니다. 같은 학교에 다니던 친구들끼리 일을 하다가, 배치받은 대로 서로 다른 학교 학생들과 함께 앉아있는 모습이 모두 설레고 가슴뛰는 것 같았습니다. 다음시간에는 이 10개의 기회가 4개로 추려질텐데,

과연 어떤 아이디어가 최종 프로젝트들이 될 지, 정말 궁금합니다. 저희에게 이런 무한한 행복과 보람을 얻는 데 도와주신 동그라미재단에 무한한 감사를 드립니다.

두런두런 앙트러프러너십 파이팅!

2013. 8. 3

선장 Dream

선원노트

1. 매향여자정보고 박효진

오늘은 준비도 부족하고 발표가 기다리고 있어 많이 떨리고 긴장 던 출발이었다. 버스에 앉아서도 내내 발표연습 혹시 까먹지는 않을까 노심초사했던 우리팀의 모습이 떠올라 저절로 웃음이났다. 생각보다 다른 팀들의 피피티와 발표가 너무 훌륭해서 조금은 주눅이 들긴했지만 우리팀도 기억을 기억하라 라는 타이틀을 가지고 3등이라는 만족할만한 성과를 얻어 낼수있었다. 오늘은 새로운 팀원들과 히스토리코드 프로젝트의 발전에 대한 과제를 받게 되었는데 이번에는 더 철저하게 그리고 열심히 해서 오늘보다 나은 내일을 만들수 있도록 해야겠다.

2. 금천고 최정훈

사실 기회포착 브레인스토밍 때 고심해서 낸 내 아이디어가 주위 사람들에게 아주 많은 컴플레인을 받아서 뭔가 상실감이 들었습니다. 그래서 아이디어를 포기할 때 아쉽기도 했고 공정무역이라는 주제로 프로젝트를 진행할 때 아무 것도 모르는 내가 도움이 될 수 있을까라는 걱정도 들었습니다. 하지만 공정무역에 대해 조원들끼리 ppt를 같이 제작하면서 주제가 아주 괜찮다는 생각을 했고, 앞으로도 진행해볼 만한 가치가 있다고 느꼈습니다.

그리고 오늘 엘리베이터피치 시간에 본의아니게 저희 프로젝트가 1등을 하게 되어 놀랐고, 우리 조원들, 특히 발표준비를 하느라 누구보다 열심히 준비한 채서현에게 고마움을 느꼈습니다. 그리고 저희가 미처 생각지 못한 다양한 아이디어를 내는 다른 조들도 정말 대단하다고 느꼈습니다. 이번 준비를 통해 남의 의견을 존중하는 관용 정신을 배웠고, 앞으로도 저희 계획을 더욱 발전시켜나가는 데 큰 도움이 되기 위해 노력해야겠다고 결심했습니다. 앞으로 일 주일동안 모두들 잘 지내시고 다음 주에 봐요ㅎㅎ

3. 서울여상 이효정

이런 캠프는 처음이라 처음에는 어떻게 하는지도 잘몰랐고 아이디어를 생각해 ppt를 만드는건 쉽지 않았다 다행히 우리팀에서는 정말 좋은 아이디어가 나왔고 셋이서 모여서 ppt를 만들었다 소현이가 발표를 해주기로했다 과연 우리팀이 올라갈 수 있을까 했지만 우리조는

5위로 올라갔다. 정말 기뻐고 앞으로 더 더 기대가 된다. 그리고 새로운 조가 만들어졌는데 어떤 인연이 만들어질지 기대가 된다.

4. 서울여성 노소담

처음에는 고등학생들인데 발표를 잘해봐야 얼마나 잘하겠어? 라는 생각을 가지고 있었는데 오늘 여러 학생들의 발표를 듣고나니 발표를 잘하는 학생들이 정말 많구나 라는걸 느꼈어요. 다른 학생들의 발표를 듣고나니 웬지 불안해져서 우리팀이 떨어지면 어쩌나 하는생각도 들었는데 저희 팀 발표자 소현이가 너무 차분하게 잘해주어서 고마웠고 자랑스러웠어요. 저도 앞으로 발표연습 많이 해서 다른 학생들처럼 실력을 기르고 싶어요!!

5. 여의도여고 고야희지

먼저 핵심단어를 말하자면 준비성, 아이디어, 집중 이 세 가지인데 발표 준비를 했지만 다른 팀처럼 며칠씩 연습한게 아닌데다가 ppt도 당일 만들어서 다른 팀에 비해 완성도가 높지 않아서 많이 아쉬웠어요 또 이번에 제가 속하게 된 팀이 그로우 포인트인데 저랑 같이 고등학생 인줄 알았는데 다들 중3이더라구요 ㅎㅎ 조금 막막하다가도 회의하면서 다들 잘 따라주고 아이디어에 대한 자료조사도 많이 해두고 이런 모습을 보고 아이디어나 기입가 정신에 나이가 걸림돌이 되지 않다는 생각을 가지게 되었네요 ㅎㅎ 또 과기대 교수님 강의를 필기안해놔서 이번 ppt때 뭘 준비해야할지 잘 모르겠네요ㅠ 대부분은 예전에 한 활동이랑 비슷한 내용이어서 알겠는데 그 원료? 자본이랑 브레인 스토밍 관련 부분 내용을 잘 모르겠네요ㅠ

6. 여의도여고 정세빈

제 핵심키워드 세 개는 음.. 최선, 배움, 시작입니다! 일단 10개 아이디어에 뽑히진 못했지만 일주일동안 정말 많은 시간 투자해서 열심히 최선을 다했고 뭘 하나 이루어냈다는 점에서 뿌듯했습니다. 얼마나 힘든 과정인지 저도 겪었기 때문에 다른 친구들이 생각해낸 아이디어도 소중히 여겨야 된다고 생각했습니다. 또한 경청하는 자세와 열정을 느끼고 배울 수 있던 좋은 시간이였습니다! 새로운 조를 만나 또다시 새롭게 시작하려고하니 불안이 앞서지만 한 번 해본일이니 더 즐겁고 완성도 있게 할 수 있을 것 같습니다. 새로운 인연을 맺는건 항상 설레고 즐거운 것 같아요!

7. 여의도여고 조유리

경청,협력,배려인것 같아요. 오늘 다른팀들이 준비한 아이디어를 가지고 발표를 하는시간을 가졌는데 그사람들의 발표를 잘 듣는 경청이 필요했던것 같아요 다른사람들의 발표를 통해 우리가 생각하지 못했던 부분도 알아갔던것 같아요.발표가 끝나고 새로운 팀에 속하게되었는데 서로 배려하면서 시간도짜고 서로간의 협력을 통해서 어떻게 다음과제를 해결할지도 정하고 각자의 역할도배분한점에서 이런 세가지의 키워드가 나온것 같아요.

8. 인현중 박슬기

두런두런 앙트러프러너십을 경험하기 전에는 경쟁이라는 것이 서로를 이기고, 밟고 올라가는 것이라고만 생각했습니다. 하지만 엘리베이터 피치에서 보여준 다른 팀들의 호응과 반응은 정말 감동스러웠습니다. 경쟁은 서로에게 좋은 점을 배우며 배려하는 것이라는 것을 배우는 좋은 기회가 되었습니다. 더불어 우리 팀 뿐만이 아니라 다른 팀과 결합이 되면서, 아기새가 등지를 떠난 기분이에요. 그만큼 저희도 성장하고, 사회적으로 관계를 맺고 그 사람들과 함께 나아가는 법을 배우는 것이라고 생각합니다. 다시한번 이런 기회를 주신 두런두런과 감미애선생님께 감사드려요! 남은 프로젝트도 적극적인 자세로 최대한 많이 얻어가고 싶습니다. 감사합니다.

9. 구리고 김용진

오늘 각자 학교별로 아이디어나 상품을 발표함으로써 다양한 아이디어들과 생각치도 못한 참신한 아이디어들이 많아서 정말 인상깊었던것 같습니다.

또한 저희 조가 발표했던 웨어슈즈의 부족한점이 무엇인지 또 어떤식으로 수정을 해야될지 생각할 수있었던게 좋았습니다. 그리고 오늘도 강의를 들으면서 앞으로 우리가 준비해야 할 과정들이무엇인지 알 수 있었고 새로운 조원친구들도 적극적이어서 좋았습니다.

장도형 : 솔직히 출발이 너무 일러서 조금 피곤한감도 없지 않았지만 시작된 후 다른팀들의 주제와 내용을 듣고 공감되는 부분도 있었고 조금 의아한 내용들도 있었지만 대부분 공감대를 형성할 수 있는 내용들이었던것같다.

그리고 10등 커트의 겨우걸렸기때문에 새팀원들과 조화를 통해 더 구체적으로 내용을 정리해야될 것같다.

10. 구리고 윤태현

오늘 두번째로 프로젝트에 참가했는데 아침일찍 사무실에도착해서 선생님들을 도와 오늘 프로젝트에 준비를 하여 기분이 뿌듯했다. 엘리베이터 피치에서는 떨지않고 내가연습한 만큼 발표를 하여 만족스러웠지만 자료가 부실하여 간당간당하게 10팀안에들어서 발표만큼 자료에도 충실해야 한다는것을 뼈저리게 깨달았다. 다음 시간에는 열심히 준비한 자료와 발표실력을 균등하게 결합시킨다면 더좋은 결과가 있을것이라고 확신한다. 새로 재배치된 팀원들과도 벌써친해졌고 오늘도 저희를 신경 써주신 미주쌤께 감사의 말씀드립니다^^

2.7 필요자원 연구 “Feasibility Test”

일시

2013. 8. 10 (토) 9시 - 1시

장소

SAP Korea

일정

1. <발표순서 뽑기>
2. <니즈동영상 시청>
3. <기회증명 피치>
4. <2차 기회투자회>
5. <실시간 결과발표>
6. <최종 진출팀 발표>
7. <“강점혁명 및 나만의 강점 찾기”> - 김정희 선생님
8. <최종 팀 결성 및 자리 재배치>
9. <“텔로스 현실가능성 조사 TELOS Feasibility Test”> - 임종규 선장
10. <과제설명>
11. <팀빌딩>

취지

6개월 간의 프로그램 중 많은 학생들이 두런두런 활동을 하면서 가장 기억에 남는 순간 중 하나로 바로 <필요자원 연구 “Feasibility Test”> 시간을 선정하였습니다. 지난 2주동안 학생들은 본인이 속한 팀원들과 함께 최종 팀으로 선정되기 위하여 정말 열심히 연구하고, 토의하고, 발표해왔습니다. 필요자원 연구 단계는 바로 이 최종 팀들이 결정되는 날이기에 학생들에게 특별할 수 밖에 없습니다. 이번 행사에서 최종 팀 선정 외에 또 중요한 것은 바로 학생들이 앞으로 펼쳐질 기회에 대해 흥분되고 가슴벅찬만큼, 그들이 이 프로젝트를 현실적으로 진행할 수 있을 지에 대한 타당성 조사의 중요성을 강조해야 한다는 것입니다. 지난 3주동안의 활동들을 토대로도 대부분의 학생들은 본인이 이제까지 해보지 못한 경험, 그리고 남들이 해보지 못한 경험을 해보았다는 것에 대해 기쁨 뿐만 아니라, 누가 시켜서 하는 일이 아닌, 내가 하고 싶은 일을 스스로 만들어서 하고 있다는 사실 자체가 굉장히 뜻깊을 수 밖에 없습니다. 하지만, 이 기쁨에 사로잡혀 프로젝트의 기획 및 준비를 소홀히 하게 된다면, 현실가능성이 현저하게 떨어진 기회를 추구하다가 원하는 가치를 창출하지 못하게 될 가능성이 클 수 있습니다. 따라서, 새롭게 결성된 최종 네 팀들이 결정된 후에, 학생들에게 각자 준비하고 있는 프로젝트가 가지고 있는 타당성을 더 심도있게 연구 및 분석할 수 있는 도구와 시간을 주는 것이 너무나도 중요합니다.





두런두런 활동

〈발표순서 뽑기 및 포커스그룹 인터뷰영상 시청〉

지난 번과 같은 방식으로 발표순서를 정한 뒤 (아직도 처음 발표하는것을 두려워하는 것을 볼 수 있습니다.) 팀별로 준비한 인터뷰영상을 모두 시청합니다. 2013 두런두런 앙트러프러너십에서는 1주일도 안되는 시간 안에 이 영상들을 만들었다는 것이 믿기지 않을 정도로 학생들은 수준 높은 인터뷰 영상을 준비하였습니다. 택시기사님들, 장보러 다니시는 주부들, 학교 선생님들등 시청에 까지 찾아가 인터뷰를 한 팀도 있었습니다. 또한, 영상에 재주가 있는 학생이 속한 한 팀은 9시 뉴스 형식으로 깔끔하게 비디오를 편집하여 돋보이기도 하였습니다. 일부러 구체적인 가이드라인을 제시하지 않았기에 각 팀들마다 인터뷰를 진행한 방식이 조금씩 달랐지만, 공통적으로 모두 인터뷰 대상들에게 포착한 문제의 심각성, 보유하고 있는 해결책의 참신성 및 효율성, 그리고 이 가치를 창출하는 것에 대한 니즈들에 관한 질문들을 원활히 진행하였습니다. 영상을 보는 것만 해도 학생들이 본인의 아이디어에 대해 굉장히 많이 배웠다는 것을 알 수 있었으며, 그래서인지 지난 번 보다 본인의 아이디어에 대해 훨씬 더 자신있어 보였습니다.



Teacher's Tip

1. 팀별로 포커스그룹 인터뷰영상을 기한 내에 제출하지 못하는 팀이 없도록, 과제설명을 할 때에 영상자료를 최소한 교육행사 3일 전 정도에 무조건 이메일로 자료전달을 해야한다고 강조합니다.
2. 기술적인 초점보다는 “포커스 그룹”에 자체가 더 중요합니다. 학생들이 누구 만나서 무엇을 어떻게 물어봤는 지에 대한 내용이 이 과제의 중심요소라는 것을 인식해야 합니다.
3. 영상을 시청한 후에, 선생님보다 각 팀의 학생들이 서로에게 코멘트를 할 수 있도록 하는 것이 효과적입니다.



<기회증명 피치 및 2차 기회투자회 & 실시간 결과 및 최종 진출팀 발표>

기회증명 피치의 발표형식이 지난 주 엘리베이터 피치와 약간 달랐다는 점을 빼면 기회증명 피치 및 2차 기회투자회는 똑같이 진행됩니다. 총 5분에 걸쳐 그들이 만든포커스그룹 인터뷰 영상에 대한 설명 및 배운 점, 이 프로젝트를 통해 창출할 수 있는 정성적, 정량적 가치설명, 공급자 조사, 마지막으로 SWOT 분석에 대한 발표를 마치면, 프로그램 진행자 및 교육자가 그들이 발표한 내용들을 바탕으로 건설적 비판 및 조언을 해줍니다. 프로그램 진행자는 어느 정도 비즈니스에 대한 통찰력이 있어야 하며 학생들이 파악한 기회에 대한 정확한 이해를 바탕으로 그들이 어떤 쪽으로 더 연구를 하면 좋을 지 방향을 제시해주는 역할을 합니다. 진행자는 의견을 제시한 후, 발표당 다른 학생 3명에게 질문할 수 있는 기회를 부여합니다. 진행자의 날카로운 비판을 듣고 동기부여가 되고 본인도 나중에 이렇게 날카로운 질문 및 피드백을 받을 수 있다는 생각에 꽤 많은 학생들이 다른 팀들에게 질문할 수 있는 기회를 얻고 싶어합니다. 이렇게 질문할 수 있는 기회를 동등하게 부여하는 것도 진행자의 역할이라고 할 수 있습니다.

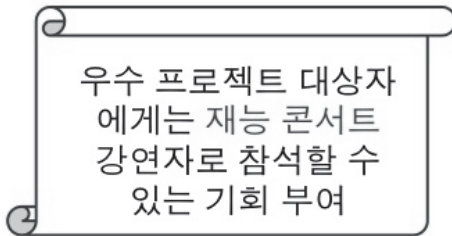
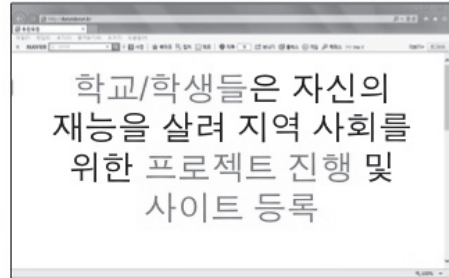
발표가 모두 끝난 후에는, 투자금액 용지를 나누어주고, 똑같이 100만원의 가상투자액을 지급한 후에, 이번에는 가장 훌륭했던 아이디어 세 개에만 투자할 수 있다고 이야기합니다. 또한, 한 팀에 최대한 투자할 수 있는 금액은 60만원임을 공지합니다. 투자가 마무리 되고, 지난 엘리베이터 피치때와 마찬가지로 실시간으로 결과를 공개합니다.



1. 프로젝트 소개



지역단체로부터 각 지역의
필요/문제점에 대한 정보 수집



2. 인터뷰



지역 자치 단체

Q. <배워서 남 주자> 네트워크에
협조하실 용의가 있으십니까?



학생

Q. <배워서 남 주자> 네트워크를
사용할 의향이 있습니까?

3. 정량적/정성적 가치

➤ 정량적 가치

전국 5300여개 중고교, 40만 중고생 모두가 자신의 재능을 발휘할 기회를 가짐

➤ 정성적 가치

- 다양한 재능 개발(개인)
- 지역사회 발전(지역)
- 시민의식 고취(사회 전반)



4. 공급자 리서치

	장점	단점	우리의 차별화
끼친	대학생/직장인 등 전문적인 멤버	진행되고 있는 프로젝트가 4~5개로 한정	학교/학생 각각의 재능을 살린 다양한 프로젝트 실시
1365	봉사시간 부여	원하는 활동을 주체적으로 하기 힘들	프로젝트의 기획부터 실천까지 학생이 주도하는 시스템
서울 e-품앗이	각 구별로 구축된 안정적인 네트워크	거래가 활발하지 못함	전국 중고교의 학생회와 접촉하여 구축한 네트워크를 통해 홍보

5. SWOT 분석

- ✓ 학생의 눈높이에서 운영
- ✓ 형식화되지 않은 다양한 활동의 기회 제공
- ✓ 학생들을 다양한 재능을 인정하는 사회 분위기 형성

Strength

Opportunity

- ✓ 사회 전반에 학생의 다양한 재능을 제대로 발휘하지 못하는 실태에 대한 우려가 만연

- ✓ 봉사시간 부여 불가능
- ✓ 학생 참가자들의 자금/시간 제약

: 진정한 의미의 봉사활동 추구

Weakness

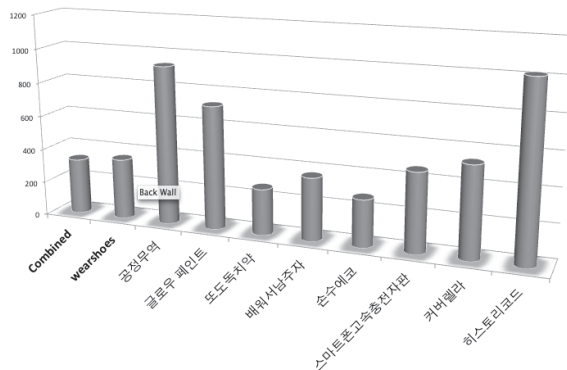
Threat

- ✓ 사회적 활동인 관계로 수익 창출이 없어 지속성이 불투명

: 후원과 크라우드 펀딩으로 자본 조달

프로젝트	투자금
Combined	328
wearshoes	356
공정무역	931
글로벌 포인트	723.9
또도독치악	271
배워서남주자	369.2
손수예코	277
스마트폰고속충전자판	464
커버앨라	534
히스토리코드	1019

2013 두런두런 앙트러프러너십 2차 기회증명 피치 투자결과 발표



* 투자금



Teacher's Tip

1. 발표 후에는 선생님 및 교육자가 최대한 날카롭고 건설적인 피드백과 질문이 필요합니다. 예를 들어, 많은 학생들은 아이디어의 현실성, 특화점, 다른 이들과의 경쟁상황, 구체적인 수익모델등에 대해 깊게 생각하지 않은 경우가 많으므로, 이 부분들에 대해서 집중적으로 질문해야 합니다.
2. 이 시간에서는 당근보다는 채찍이 훨씬 중요하다는 사실을 인지하며 최대한 공정하고 건설적인 피드백으로 학생들에게 자극을 주는 것 또한 중요합니다.
3. 선생님/교육자 뿐만 아니라, 학생들 또한 서로에게 질문을 할 수 있는 시간을 부여하여야 합니다.

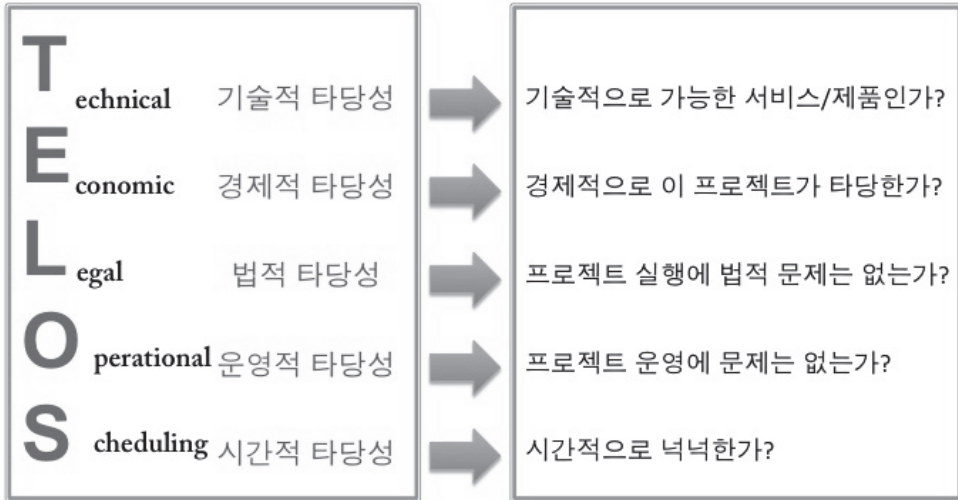
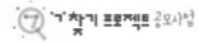
〈최종 팀 결성 및 자리 재배치〉

강연이 끝난 후에, 프로그램 진행자는 최종 결성된 팀들을 발표하고 이에 따라 자리를 재배치 합니다.

〈강연 - 텔로스 현실가능성 조사 TELOS Feasibility Test〉

이번 행사의 취지에 잘 나타나 있듯이, 현실가능성에 대한 교육 및 강조는 앞으로 학생들이 기획한 기획의 성공적 실현에 결정적인 영향을 미치게 됩니다. 따라서, 학생들이 확실하게 이해할 수 있도록 이 현실가능성에 대하여 이야기 해주는 것이 중요합니다. 이를 교육하기에 적합한 도구가 바로 텔로스 현실가능성 조사입니다. 텔로스는 (TELOS: Technological, Economical, Legal, Operational, and Scheduling Feasibility Test)를 나타내는 기술적, 경제적, 법적, 운영적, 시간적 현실가능성을 의미하는 약자입니다. 교육자는 텔로스를 이루는 이 요소들에 대한 구체적인 예시를 통하여, 학생들이 본인들은 이제까지 얼마나 깊게 연구를 해보았는 지, 그리고 앞으로 어떻게 그들이 추구하는 기획의 현실가능성을 가늠할 수 있을 지에 대한 가이드라인을 제공합니다. 교육자는 강연이 끝난 후에, 각 팀별로 새로이 참여하게 된 팀원들과 협력하여 15분동안 본인이 현재 가지고 있는 아이디어의 텔로스 현실가능성 조사를 진행하도록 합니다. 그 후에 팀별로 간단하게 발표를 하도록 함으로서 강연을 마무리합니다.

현실가능성?



〈과제설명 및 팀빌딩〉

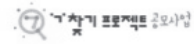
다음 시간인 〈필요자원 확보 및 기획 "Investment Relations"〉에서는 네 팀이 기회를 실현시키기 위해 기획한 예산을 최종발표하는 자리입니다. 따라서, 필요자원 확보 및 기획 시간 전까지의 과제가 꽤 많습니다. 일단, 학생들은 스스로 시간을 정한 후, 팀별 단체 미팅을 통해서 각 팀별 조직 구축을 하게 됩니다.

흔히 학교에서 하는 반장 선거와 비슷한 개념이지만, 다른 점은 각 팀들이 스스로 계획하여 단독대표 체제를 택할 지, 공동대표를 둘 지, 마케팅, IT, 기획등 어떤 부서들을 둘 지, 그리고 이 부서들의 부장은 누가 몇 명이 필요할 지등을 알아서 결정한다는 것입니다. 먼저, 토의를 통해 조직도를 구성한 후에 투표를 통해 대표 및 부장들을 스스로 선정하게됩니다.

또한, 다음 시간 전까지 각 팀들은 최종 지원금 투자를 위하여 그들이 포착한 기회에 대한 설명과 이를 어떤 식으로 실행할 것인지에 대해 세운 구체적인 홍보전략 및 운영계획, 그리고 팀의 구성원들 그들과 그들의 기회에 대한 빈틈없는 설명 및 계획을 문서로 옮겨 사업을 하기 전에 필요한 '사업 계획서'에 버금가는 '기회 기획서'를 작성하게 됩니다. 기회 기획서 내에는 기회를 실현시키기 위해 어느 정도의 자금이 필요한 지에 대해 구체적으로 서술하는 예산 또한 작성하게 됩니다. 기회 기획서는 아마 이제까지 학생들이 스스로 작성한 문서들 중 가장 그 길이가 긴 문서이기에, 청년들이 작성한 기획서들의 다양한 예시들을 보여줌으로서 학생들에게 동기부여를 해주는 것이 중요하다고 할 수 있습니다.

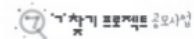
기획기획서 요소

기획기획서 작성



1. 배경 소개
2. 시장조사 및 홍보 전략
3. 운영 및 관리 계획
4. 재정계획 및 타임라인

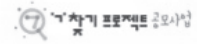
1. 배경 소개



- ✓ 프로젝트의 얼굴
- ✓ 아이디어 발상의 시발점
- ✓ 미션
- ✓ 목표 및 창출가치
- ✓ 팀 소개
- ✓ 2 페이지 미만



4P's



구체적으로 무엇을 sell 하는가?



어떻게 가격을 책정할 것인가?

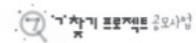


어디서 활동할 것인가?



홍보활동은 어떻게 할 것인가?

SWOT 전략 분석

**Strength (강점)**

- 프로젝트의 특화점 및 경쟁우위점
- 우리만이 가지고 있는 특기 및 장점

Weakness (약점)

- 우리의 제품/서비스의 단점
- 제품/서비스 시장이 가지고 있는 약점

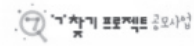
SWOT**Opportunities (기회)**

- 트렌드 및 소비문화의 장점
- 자원 확보의 용이성(원자재, 인력등)

Threats(위협)

- 남들이 얼마나 따라하기 쉬운가
- 시장이 얼마나 경쟁적인가

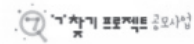
3. 운영 및 관리 계획



- ✓ 팀 조직 및 체계
- ✓ 팀원들 책임 및 역할
- ✓ 팀원들 프로필
- ✓ 제휴 및 관련단체



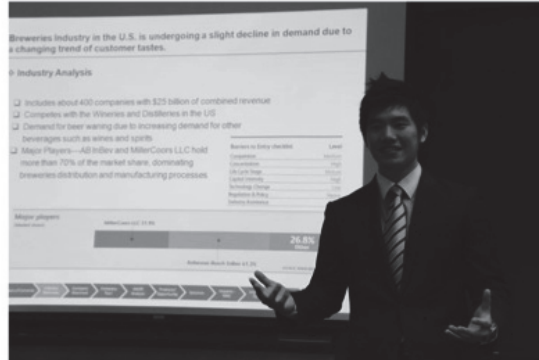
4. 재정계획 및 타임라인



- ✓ 예산서 작성
- ✓ 지출관리 계획
- ✓ 프로젝트 타임라인 작성

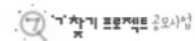


투자발표회



- 기획기획서를 토대로 자유형식의 투자설명회 발표
- PPT 슬라이드 최대 20장, 발표시간 10분, Q&A 5분
- 9월 5일 (목) 오후 11:00시까지 이메일로 첨부 제출
do.learn.korea@gmail.com

기획기획서 작성



- Microsoft Word 혹은 한컴오피스로 작성
- 최대 30 페이지 작성
- 8월 28일 (수) 오후 11:00시까지 이메일로 첨부 제출
do.learn.korea@gmail.com

* 기획기획서 콘텐츠 *

1. 배경 소개
2. 시장조사 및 홍보 전략
3. 운영 및 관리 계획
4. 재정계획 및 타임라인



선장노트

“필요자원 연구 및 타당성 조사” 시간은 지난 선원들에게 아주 중요하고 뜻깊은 날이었습니다. 지난 2주동안 서로 몰랐던 다른 학교에서 온 친구들과 함께 각자 열심히 준비하고 발전시켜온 아이디어에 대한 검증을 받는 날이었습니다. 또한, 이 날은 내년 1월까지 약 5개월간의 대장정에 접어들게 될 최종 4개의 아이디어가 발표되는 날이기도 했습니다. 그런 이유에서인지, 교육 시작 30분 전부터 많은 학생들이 이미 행사장소에 도착하여 발표를 준비하고 있었습니다. 한 명이 발표 전체를 다 외워서 발표하는 팀부터 여러명이 돌아가며 각자 파트를 연습하는 팀까지 다양했습니다.

어느새 9시가 되고 넓어보였던 강연장은 60명의 학생들과 20명의 선생님들로 꽉 채워졌습니다. 약 80명 앞에서 인사를 하고 오늘 프로그램에 대해서 설명 및 진행하는 저로써는 이미 많은 학생들과 선생님들이 낮이 익고 친숙하여 어느새 긴장감 없이 자유롭게 이야기할 수 있었습니다. 학생들의 표정과 서로 서로 “두런두런” 대화하는 모습만 봐도 어느새 친한 친구들이 되었다는 걸 느낄 수 있어 정말 뿌듯했습니다. 어떤 팀은 아예 간식담당을 정해서 가져온 과자를 함께 먹으며 제 목소리를 듣는 모습들이 너무 기특했습니다.

간략한 인사말과 함께 발표순서 뽑기를 마치고 (학생들은 공통적으로 첫번째에 대한 두려움이 있는 것 같습니다. 저는 처음 발표하는 게 가장 편한데요. 이 두려움을 없애주는 것도 두런두런의 목표라고 생각합니다.) 각 10팀이 준비한 “니즈동영상”을 시청하였는데요, 각 팀이 가지고 있는 아이디어들에 대한 고객 및 관련된 사람들을 대상으로 본인이 개발하려고 하는 제품 및 서비스가 얼마나 필요하고 중요한 지에 대한 니즈를 주제로 인터뷰영상을 만드는 과제였습니다.

이 과제는 요즘 유행하는 “린스타트업”에 나오는 최소 요건 제품(Minimum Viable Product)의 중요성을 다시 한 번 강조하는 부분입니다. 최소 요건 제품이란 실제로 제품 및 서비스를 만들기 전에 반드시 있어야만 하는 핵심부분만을 이용하여, 다른 사람들이 아닌 오로지 대상고객들에게만 피드백을 받아 최소의 비용으로 가장 효율적인 시장조사를 하는 방법이라고 할 수 있습니다.

1주일도 안되는 시간동안 프레젠테이션과 함께 이 영상을 준비해야 했던 선원들은 다시 한 번 저를 비롯하여 모두를 놀라게 하였습니다. 각 팀마다 최대한 구체적으로 조사한 타겟 시장에 종사하고 있는 구체적인 개인들을 찾아가 양질의 인터뷰를 실행했기 때문인데요, 이들이 인터뷰한 대상은 기사식당의 택시기사님들, 학교에 계신 선생님들, 백화점 근처의 주부들등 다양한 인터뷰부터 “9시 뉴스”를 보는 듯한 자막처리까지 선원들의 엄청난 노력이 돋보인 자리였습니다. 각 팀들의 니즈동영상은 곧 YouTube에 공유하도록 하겠습니다.

드디어 발표시간이 시작되었습니다. 각 팀의 발표자들은 1차 “엘리베이터 피치” 때보다 주어진 시간에 대해 더 의식하는 듯 보였으며 훨씬 매끄럽고 준비된 모습이었습니다. 발표내용에는 물론 부족한 부분이 많았지만, 최대한 창의적이고 특화점이 있는 아이디어에 더 큰 초점을 맞춘 학생들의 노력이 돋보였습니다. 이번 발표시간보다 더 뜻깊었던 것은 바로 Q&A 시간이었는데, 각 팀의 발표가 끝나고 나서 제가 코멘트 및 평가를 하고, 다른 팀에 있는 선원들로부터 궁금한 점을 물어볼 수 있는 시간을 마련했습니다. 사실 선원들이 각 팀 발표로 시간이 부족하여 질문을 많이 하지 않을까 싶었지만 큰 오산이었습니다. 선원들은 너도나도 손을 들며 질문을 하려고 했고, 모두들 각 프레젠테이션에서 실수하거나 놓친 부분을 빼먹지 않고 날카로운 질문들을 하여 발표장소는 긴장감이 가득하였습니다. 실제로 학생들이 서로의 아이디어에 대해 얼마나 관심이 있고 신경을 쓰는 지에 대해 알 수 있는 좋은 기회였으며, 정말 “투자설명회”에 온 느낌이었습니다.

드디어! 모두가 기다리고 있던 투자결과 발표시간이 다가오고, 최종진출 네 팀이 결정되었습니다. 앞으로 5개월동안 함께 두런두런을 빛낼 네 개의 아이디어는 다음과 같습니다:

단비 - 공정무역을 진흥하기 위한 커피, 초콜렛 시장 활성화운동

커버렐라 - 1회용 우산커버를 줄이기 위한 친환경 재사용 우산커버 제작

글로우 페인트 - 흐린 차선으로 인한 차선이탈 사고 방지를 위한 야광 페인트 개발 및 적용

히스토리코드 - 학생들을 대상으로 러닝맨과 같이 QR코드를 이용하여 우리나라 역사에 대한 고취심을 위한 Q보물찾기 게임 개발

2주동안 본인들이 개발하고 발전시킨 아이디어가 진출하지 못하여 아쉬워하는 몇몇 학생들이 있었지만, 새로운 팀에 재배치되고 나서 곧 밝은 표정을 되찾고 활기차게 아이디어를 공유하는 모습이 가장 인상깊었습니다.

결과 발표를 마친 후에 제가 “필요자원 연구 및 타당성 조사”를 주제로 강연을 했습니다. 각 팀의 학생들이 가지고 있는 아이디어를 실제 제품 및 서비스로 발전시키기까지 필요한 자원들의 종류와 그 자원들을 얻는 방법에 대해 알려주고, 그들의 아이디어가 실현 가능한지 알아볼 수 있는 TELOS 연구 (기술적, 경제적, 법적, 운영적, 시간적 타당성)에 대해 생각해 보는 시간이었습니다.

다음 시간인 <3차교육 - 기획>에는 선원들이 현재 최종 네 개의 아이디어를 행동으로 옮기기 위하여 필요한 투자금에 대해 발표하는 시간을 가지게 될 것이며, 이채원 교수님께서 학생들의 아이디어가 실현가능한지, 행동으로 옮기기 위해서 어떤 것들이 필요한 지에 대해 “슈퍼스타K”의 이승철씨 못지않게 콧코 깊어주실 것입니다.

기대 되시죠? 그럼 다음 시간에 뵈겠습니다!
두런두런 앙트러프러너십 파이팅!

2013. 8. 10
선장 Dream

선원노트

1. 여의도여고 정세빈

지난 일주일은 각기 다른 사람들이 모여서 하나의 팀이 만들어졌을 때 협동심이 얼마나 중요한지에 대해서 깨달은 한 주 였습니다! 일단 저만 서울에 산다는 지역적 조건을 친구들이 잘 이해해주어 굳이 만나지않아도 할 수 있는 ppt제작을 제가 맡았습니다. 스왓분석 및 발표팀 인터뷰영상팀등으로 자기가 제일 자신있는 일을 찾아 스스로 시작했습니다. 다들 기간에 맞춰 성실하게 서로에게 수정및검사를 부탁하곤 했습니다! 또 한 친구가 인터뷰영상을 만들 때 실수를 했지만 다들 괜찮다며 위로하고 격려해주었습니다. 분명 할일은 많았지만 서로가 분담하고 격려하며 하니 오히려 할일이 줄어든 느낌이 들기까지했습니다! 저희는 서로에게 열심히했으니 결과가 좋지않아도 실망하지말자고 투표전 얘기했습니다! 최고의 단합이였습니다 ㅎㅎ 4팀안에 들고 게다가 제일많은 투자를 받자 저희는 너무나 행복했습니다! ㅎㅎ 서로 오늘을 절대 잊지말자고 말하고 칭찬하고 앞으로도 잘해낼 수 있을꺼라고 말했습니다! 아 제 소감문에서 오늘따라 유독 1인칭보다 3인칭을 더 많이 쓰는 것 같아요 그만큼 협동하는 건 정말 행복한일인 것 같습니다! 활동이 끝나고 팀원들이 제가 정말 열심히한것같다며 칭찬해준 것도 기뻐합니다 ㅎㅎ 새로운친구들을 만났습니다. 이제 15명! 기업가정신을 갖춘 팀이 되어 잘할수있을 것 같습니다!!!!

2. 서울여상 노소담

오늘은 우리 팀의 발표를 제가 하는 날이어서 많이 긴장도 하고 설레기도 했습니다!! 긴장한 탓에 제가 어떻게 발표를 했었는지도 잘 기억이 나지 않아서 많이 아쉬웠습니다. 그리고 10팀중에 4팀을 뽑는데 저희 팀이 5위로 탈락이 되어 너무 안타까웠습니다. 괜히 저때문에 우리팀이 탈락된 것은 아닐까 했지만 그래도 저번에는 6위를 했는데 이번에는 5위를 했다는 것에 조금이라도 발전했다는 생각에 기분이 조금 나아졌었습니다. 탈락한 후에 저는 히스토리팀으로 다시 팀배치가 되었는데 거기에 있는 동생,친구,언니,오빠들 모두 다 좋은 사람들 인것 같아서 너무 기분이 좋았고 새 팀에서도 열심히 최선을 다하자는 다짐을 했습니다!!! 저는 히스토리팀에서 재무를 담당하기로 했는데 학교에서 배운지 얼마되지는 않았지만 최대한 실력을 발휘해서 조금이나마 팀에게 도움을 주고 싶습니다!! 저는 지금 한달 후에 있을 발표가 매우 기대됩니다!! 그때는 우리 히스토리팀이 꼭 탈락하지 않았으면 좋겠습니다!! 히스토리팀 화이팅!!!!

3. 서울여성 배소현

top4를 뽑는 과정에서 우리팀이 5위로 아쉽게 탈락하게 되어서 좀더 신경쓰고 열심히 할꺼 하는 후회가 남기는 했지만 새로 배치된 팀에서 못다한 만큼 더 열심히 참여 해야겠단 생각이 들었습니다. 공정무역 팀에 들어가게 되었는데 다들 너무 좋은 팀원들을 만나게 된것 같아서 기쁘고 이제는 진짜 아이디어였던 아이템들이 형상화시키게 된단니까 설레고 앞으로도 기대가 많이 됩니다! 공정무역팀 모두 열심히 해서 좋은 결과있었으면 좋겠습니다~

4. 매향여자정보고 은지윤

서로 처음 보는 팀원들과 의견을 맞추고 모두가 함께 참여를 하면서 더욱 값지고 즐거운 시간이 아니었나 싶다. 오히려 오래 알고 지냈던 친구처럼 편하고 즐거운 분위기 속에서 프로젝트를 구상했기 때문에 이번에도 좋은 결과가 있었던 것 같다. 제일 처음 두런두런을 시작할 때 기업가정신을 발휘하는 것도 어려웠고 아이템을 구상하는 것도 너무 어려운 일 이었는데 이제는 당연한 듯이 자꾸 좋은 아이템이 떠올라서 내 자신에게 굉장히 놀랬다 또 이번에 인터뷰를 하고 영상편집을 담당하면서 내가 그쪽분야에 관심이 많다는 것도 알게 되었다. 서로 마음을 모아 표현했기 때문에 여러 친구들이 우리에게 투자를 해준 것 같다. 이번에 새로 같이 하게 될 친구들과의 만남이 기대되고 설렌다. 이 프로젝트를 하면서 히스토리코드를 더 발전시키고 진짜 나의 아이템으로서 성장시켜 우리나라의 문화로 자리매김하고 싶은 욕심이 생긴다.

5. 단국공고 김정훈

오늘 발표도 하고 지적도 많이 당하고 다들 슬슬 친해지는데 조가 이제는 15명씩 되서 긴장도 났지만 그래도 기본적으로 다들 착한 것 같아서 너무 마음에 들고 재가 먼저 다가가는 성격이 아닌데 다들 많이 도와줘서 기뻐합니다. 그리고 이제 본격적으로 진행이 될 텐데 빨리 친해지고 더욱 많이 발전해 나갔으면 좋겠고 언제나 모임 때마다 기쁘고 새롭고 즐겁습니다. 앞으로도 화이팅!

6. 서울여성 이효정

저희팀은 이번에 5등으로 아쉽게 올라가지 못했습니다. 정말 아쉬운 마음도 있었으나 또 새로운 인연이 생기고 다른 주제로 일을 할 수 있다고 생각하니 설레고 좋았습니다. 이 프로그램에 참석하면서 우리팀 말고는 함께 소통하고 있다는 생각이 들지 않았는데 이번을 계기로 팀인원도 많아지고 다른 팀과도 많이 마주치면서 '소통'을 하고 있다는 생각이 들었습니다. 또, 같은 학교인 소현이와 함께 공정무역팀에 들어가게 되었는데 둘 다 원했던 팀으로가서 정말 좋고 열심히 할 마음이 불쑥불쑥 생깁니다. 비록 예전의 우리팀은 끝이 났지만, 함께 여서 즐거웠던 만큼 작지만 좋은 추억도 생기고 좋은 경험이었다고 생각합니다.

저는 앞으로 공정무역팀에서 재무를 담당하는데 평소에 그쪽에 관심이 많던 저와 제 친구는 더 즐겁게 참가할 수 있을 것 같습니다. 그리고 정말 신기한 점이, 문제점에 대해 점점 고민할수록 어떠한 가치를 창출할 수 있을까 하고 생각하는 제가 정말 신기했습니다. 이 열정으로 공정무역팀에서 열심히 활동하고 좋은 의미를 잘 전달할 수 있게 노력하겠습니다! 공정무역 화이팅♥

7. 여의도여고 조유리

지난 일주일간 저는 팀에서 동영상을 맡게되었는데요. 저와 같이 동영상을 맡은 오한승과 김민지로 구성되었어요. 인터뷰를 하는 거라 같이 만나야 하는데 지리적으로도 좀 멀기도 해서 어디서 만나야 되는지 많은 고민도하였지만 서로가 배려한 탓에 종로3가에서 만나게 되었습니다. 만나서 서로의 소개를 하다 보니 제가 제일 나이가 많다는 것을 알고 이끌어 갈려고 노력도 해봤던것 같습니다. 처음에는 좀 어색했지만 같이 돌아다니고 인터뷰를 하다보니 친해졌던 것 같고 인터뷰를 할 곳에서 정확하게 듣지 못해 결국은 서울시청가서 인터뷰를 하자는 어린 친구들로 인해 가게 되었는데 연락 없이 무작정가서 인터뷰를 못할 줄 알았지만 흔쾌히 허락해주신 좋은 분을 만나게 되었습니다. 인터뷰를 진행과정에서 저보다 어린 친구들에게 많이 도움을 받고 제가 오히려 이쁨을 받았던 것 같습니다. 많이 부족한 부분은 서로가 챙겨주고 배려해주는 것 같아서 고마웠던 일주일간의 시간을 보냈던 것 같습니다.오늘은 6명의 팀원들과 질의응답시간을 위해 얘기도 나누고 체계적으로 준비도하면서 서로간의 생각도 들어보고 좋은 경험을 나눌 수 있어서 좋았습니다. 사실 저는 이 프로젝트가 4팀안에 들 수 있을 것 같다는 생각을 들기도 하였습니다. 서로가 발표하기 전에 모두들 수고했다면서 일주일간의 고마움을 표현했던 것 같습니다. 결국 아쉬움이 남은 결과를 가져왔지만 새로운 팀 히스토리코드에 가봤는데 모두 친근하게 대해주고 어떻게 나아갈지를 잘 알려주었던 것 같습니다. 이번 이 팀에서 제가 재무쪽을 맡게 되었는데 꿈과 관련해서 잘 연결되어 좋은 경험을 가질 것 같고 재무는 체계적으로 하는 건 처음이지만 상고친구도 같이 담당하게 되어 많은 도움을 받아야하겠지만 최선을 다해서 할려고 합니다. 앞으로의 남은시간동안을 이 팀과 보내게 되어서 좋은 활동이 많이 일어날 것 같습니다.

8. 단국공고 신기섭

오늘 발표를 하기 전에 미리 만나서 과제를 했던 적이 있습니다. 그때 저희의 제품을 보안하고 인터뷰영상 등을 위해 만나서 활동을 했었는데 지루할 줄 알았더니 재미있고 선배들도 잘해줘서 편하고 재미있었다. 그러곤 오늘 발표를 했고 성공적이라곤 할 수 없지만 만족스러운 결과를 남겼다. 앞으로도 계속 만나서 좋은 결과 남길 수 있으면 좋을 것 같다.

9. 영등포고 구교후

TOP4에 드는건데 마지막에 정말 기적적으로 턱걸이하는데 그 쾌감은 이루 말할 수가 없습니다!! 누구보다 뜨겁게 누구보다 자신있게 해서 그런지 이제부터가 더욱 기대가 됩니다. 다음 면접이 중요하다는 선생님 말씀에 긴장이 되지만 멋진 수트의 품격을 뽐낼 생각에

벌써부터 어깨가 들썩입니다. 앞으로 반년을 지금의 15명과 하게 되었는데 더욱 새로운 일이 있을거 같아 많은 기대가 됩니다.

10. 영등포고 황종민

우리가 중간점검 까지는 꼴지에서 두 번째였는데 마지막에 총 점수 말하는데 그래프가 4위가 되는 것을 보고 신께서 우리에게 정말 제대로 된 기회를 주신다고 생각했습니다. 그리고 기존 멤버들과 헤어지지 않는다는 생각에 정말 기뻐고 우리 영등포고등학교가 여기까지 온 것에 대해 정말 뿌듯해했습니다. 이제 앞으로 선장님이 내주신 과제를 잘 이수해서 좋은 커버렐라를 만들겠습니다. 아! 마지막으로 새로 팀에 합류하게 된 여러 새로운 친구들과 함께 모두 협동하여 좋은 팀워크를 보여줄 것에 대해 기대가 됩니다.

2.8 필요자원 확보 및 기획 "Investment Relations"

일시

2013. 9. 7 (토) 9시 - 1시

장소

SAP Korea

일정

1. <발표순서 뽑기> by (사)행복한교육실천모임 대표 김시용
2. <투자설명회> by 이채원 교수
3. <쉬는 시간 및 자리 재배치>
4. <퍼즐과 퀵트로 배우는 기업가정신>
5. <팀빌딩>

취지

<필요자원 확보 및 기획 'Investment Relations'>의 투자설명회 발표는 시간은 학생들이 이제 까지 했던 프레젠테이션 중 가장 긴 발표입니다. 지금쯤이면 관중 앞에서 하는 발표가 세번째이니 학생들의 발표실력이 처음보다는 많이 향상되어 있을 것입니다. 이번 투자설명회는 학생들이 직접적으로 관리하게 될 실제 자금 액수를 결정하는 발표이기 때문에 학생들에게도 중요한 발표일 뿐만 아니라, 이를 듣고 검토하는 교육자 및 진행자의 역할 또한 굉장히 중요합니다. 교육자는 학생들의 투자설명회를 들으면서 학생들이 충분한 사전 조사를 통하여 설득력 있는 자료를 제시 하는 지, 학생들이 계획한 대로 일이 풀리지 않았을 때를 위한 대처방안은 있는 지, 세운 예산은 정당한지에 대하여 최대한 건설적이고 비판적으로 학생들에게 질문을 해야합니다. 교육자와 다른 학생들이 물은 질문에 조리있고 타당성 있는 답변을 하지 못한다면, 그들이 초기에 계획한 예산 금액을 지원받지 못 할 수 있다는 것을 사전에 알려주는 것이 좋습니다. 따라서, 이 투자설명회를 통하여 학생들은 본인이 추구하고자 하는 일에 대해 금전적 투자를 받는 것이 얼마나 어렵고 까다로운 일인지에 대해서 배우고, 한 편으로는 그 어려운 일을 해냄으로써 난생 처음으로 내가 하는 일에 대해 외부로 부터 투자를 받았다는 뿌듯함을 동시에 느낄 수 있어야 합니다.

기업가정신과는 거리가 멀어보이는 퍼즐 및 퀵트를 통해서도 충분히 기업가정신에 대해 배울 수 있습니다. 2013 두런두런 앙트러프러너십에서는 60명이 참가하였지만, 더 많은 수의 학생들을 대상으로 퍼즐 및 퀵트 활동을 진행하려면 세 명 이상의 인원이 진행을 도와야 프로그램이 원활히 진행됩니다. 이제까지 했던 발표 중 가장 길고 내용이 많은 프레젠테이션도 진행하고, 끊임없이 움직이며 퍼즐과 퀵트활동을 하는 이번<필요자원 확보 및 기획 'Investment Relations'> 교육행사는 특히 참여인원에 맞추어 행사 준비물 및 장소 세팅이 중요한 행사입니다.

두런두런 활동

〈발표순서 뽑기 및 투자설명회〉

2013 두런두런 앙트러프러너십 투자설명회에 앞서 발표순서를 뽑을 때는 신기한 현상이 있었습니다. 바로 학생들 중 대부분이 먼저 발표를 하고 싶어했다는 것입니다. 이렇게 먼저 하고 싶었던 학생들은 이미 남들 앞에서 발표하는 것에 대한 두려움을 대부분 해소했으며, 본인이 하려고 하는 발표에 굉장히 자신이 있어 보였습니다. 각 학교에서 두런두런을 진행할 때 이러한 현상은 빨리 일어날 수록 바람직하며, 그 만큼 학생들이 더 일찍 기업가정신을 몸으로 느끼고 있다는 증거이기도 합니다. 어린 나이에 굉장히 떨릴 수 밖에 없는 무대에 올라 가장 먼저 마이크를 잡고 10분동안 발표하기를 원하다는 것은 진취적인 태도 그 자체이기 때문입니다.

발표가 끝나면 지난 〈필요자원 연구〉 단계에서 했던 것보다 더 심도있는 Q&A 질의응답 세션을 진행합니다. 교육자는 물론 학생들을 돕기 위한 것이지만 최대한 날카롭고 비판적인 질문들을 발표자들에게 던져야 하며, 해당 팀원들은 이를 조리있게 대답할 수 있어야 합니다. 또한, 10분동안 발표를 통해 전달받은 내용과 함께, 그들이 제출한 기획 기획서를 검토해보며 타당하지 못하거나 수정이 필요한 부분들을 구체적으로 지적해주어야 합니다. 동병상련이지만 약간의 경쟁의식을 가지고 있는 다른 팀에 속한 학생들에게도 질문할 수 있는 기회를 많이 주는 것이 중요합니다. 다만, 학생들에게 비방적이거나 조롱하는 의견이 아닌, 건설적인 피드백을 주고받을 수 있도록 강조해야 합니다.



Teacher's Tip

1. 이번 발표는 학생들에게 가장 중요하기도 하고, 가장 관심이 많은 분야인 “돈”인만큼, 각 팀들이 지원금을 어떻게 지출할 것인지, 준비한 예산안을 줄일 수는 없는 지에 대해 날카롭게 질문하는 것이 중요합니다.

또도독 치약



김정민 임연경 송채영 김무경 강학구 김택윤



또도독 치약

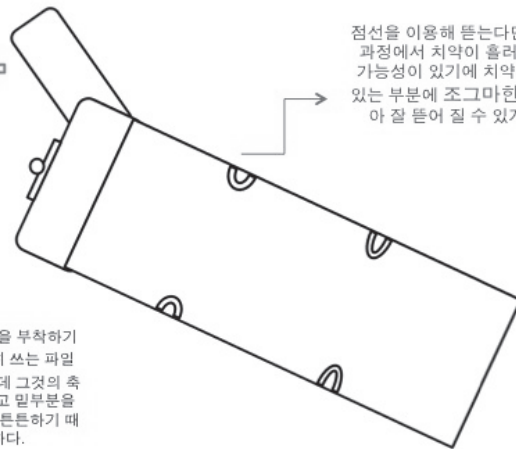


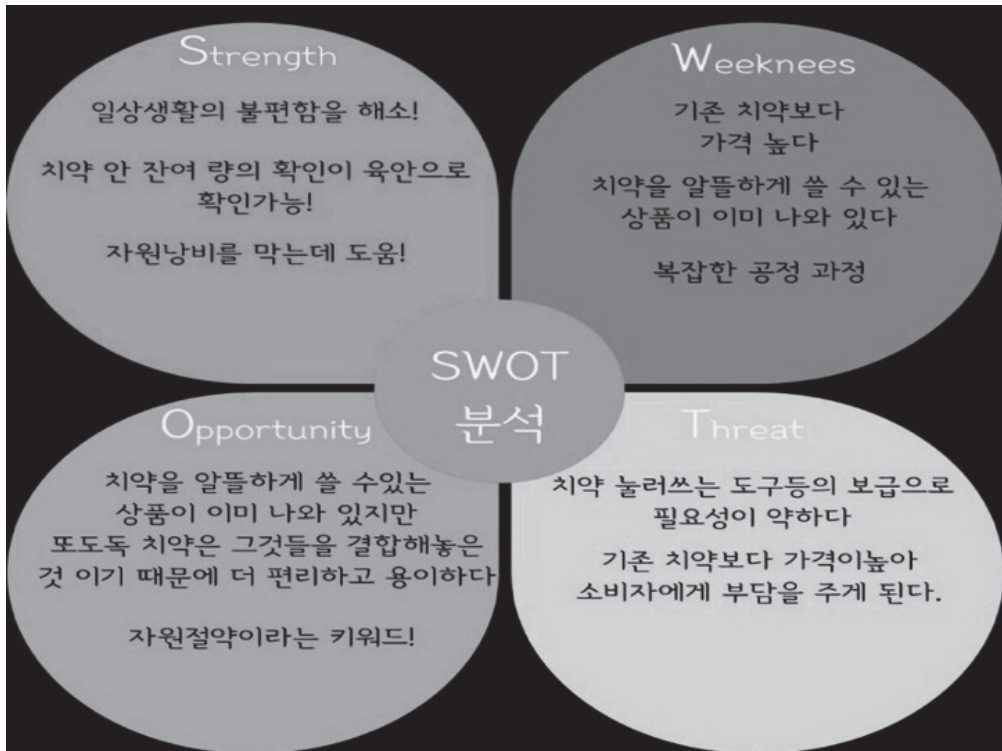
뚜껑은 치약에 붙혀진 형태로 더욱 간편하게 사용 할 수 있고, 치약의 용통 부분은 남은 치약의 양을 확인 할 수 있게 투명으로 이루어 졌다. 또 치약입구를 통해 적당한 양을 뺄 수 있다.



또도독 치약을 사용 할 때 치약을 열고 그 부분을 부착하기 위해서 탄생한 집게!!!!!! 이 집게는 우리가 흔히 쓰는 파일 홀더 열 부분에 둥그런 막대 같은 것을 꽂는데 그것의 축소판이라고 생각하면 된다. 이것을 치약을 열고 밑부분을 한번 잡고 막대를 끼면 흐르지 않고 좋다. 작고 튼튼하기 때문에 부피를 차지하지 않고 쓰기 간편하다.

점선을 이용해 뜯는다면 치약을 짜는 과정에서 치약이 흘러 나올 수 있는 가능성이 있기에 치약 옆에 뜯을 수 있는 부분에 조그마한 홈집을 내놓아 잘 뜯어 질 수 있게 바꾸었다.





창출 가치



실현 가능성

치약은 튜브용기로 이루어져 있는데 튜브용기는 가벼운 알루미늄 소재로 되어 있고 비닐성분으로 코팅이 되어 있는 형태이다. 투명 튜브 용기는 이는 이미 여러 업체에서 만들 수 있어 시중에 나온 상태이다. 또 집게인 동그런 막대는 작게 만드는 것이기에 쉽게 만들 수 있을 것이다. 우리는 조원 중에 공급자 라고 칭하는 분들이 계시지는 않지만 우리의 주변에 많은 업체들과 회사들이 있어서 제품에 대한 의견과 이야기를 할 수 있다.

서울특별시 강남구 테헤란로15길 11, 12층에 위치한 '두런두런' 창업공간입니다.



서울특별시 강남구 테헤란로15길 11, 12층에 위치한 '두런두런' 창업공간입니다.



〈쉬는 시간 및 자리 재배치〉

네 팀의 발표가 모두 끝난 후에는, 모두 수고했다는 격려의 말과 함께 쉬는시간을 갖습니다. 각 팀들이 확보할 금액에 대해서는 두런두런 교육자 및 진행자를 포함한 운영진들이 모여 함께 결정한 후 추후에 공지하도록 안내합니다. 쉬는시간이 끝나면 이제 퍼즐 및 켈트 활동을 하기 위해서 자리를 재배치하도록 합니다. 퍼즐 및 켈트 활동은 학생들이 모두 퍼즐 활동을 하다가 서서히 켈트 활동으로 옮겨가 되므로 큰 공간을 둘로 나누어 파티션을 두거나, 서로 가까운 방 혹은 교실 두 개를 지정하여 세팅해놓는 것이 중요합니다.

〈퍼즐과 켈트로 배우는 기업가정신〉

프로그램 참가인원들보다 더 많은 인원을 수용할 수 있는 장소를 파티션으로 양분함으로써 '퍼즐룸'과 '켈트룸'으로 나눈 뒤에, 먼저 각 팀별로 150개 조각으로 이루어진 퍼즐을 나누어줍니다. 45분 내에 이 퍼즐을 완성하라는 것 외에는 아무런 안내사항도 제공하지 않은 채로, 학생들이 모두 퍼즐을 완성하도록 진행합니다. 각 팀별로 다른 계획과 전략을 가지고 퍼즐을 완성하고 5분 후에, 팀 별로 가장 기여도가 낮은 팀원 두 명을 선정하여 옆 방으로 보내도록 지시합니다. 처음에는 예상치 못한 미션에 당황할 수 있지만, 퍼즐에 금방 실증이 난 학생들은 자신해서 이동하기도 합니다.

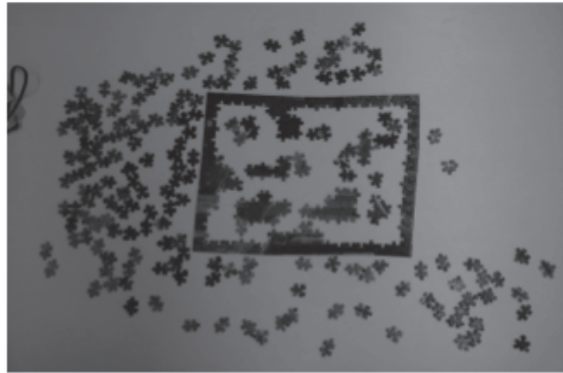
켈트방에는 시장에서 구입한 다양한 색상의 천들을 동그라미, 세모, 네모, 하트, 막대기등

제각각 다른 모양으로 오려진 약 300개의 천조각들이 세팅되어 있습니다. 퍼즐과 마찬가지로 켈트 또한 최소한의 안내사항을 제공하며, 켈트룸에 있는 교육자가 학생들이 이번엔 본인이 원하는 사람과, 혹은 혼자서 이 천조각들을 이용해서 원하는대로 아무 것이나 만들어보라고 지시합니다. 그 후에는 4-5분 간격으로 퍼즐방에 있는 학생들을 켈트방으로 서서히 이동시킵니다. 30분 정도가 지나면 이제 퍼즐활동을 하는 학생들보다 켈트활동을 하고 있는 학생들이 더 많아지면서 더 이상 기여도가 낮은 팀원을 선택해서 이동하는 것이 부담스러워지기 시작합니다. 한 편으로는, 퍼즐방보다 왁자지껄하고 시끄럽지만 보이지 않는 켈트방 때문에 이동하기를 원하는 학생들도 있습니다.

45분이 지나고 결국 모두가 켈트방으로 이동하여 이미 진행되고 있는 켈트작품 제작에 원하는데로 참여하여 협력하도록 이끕니다. 2013 두런두런 앙트러프리너십에서는 결국 총 6개의 소그룹들이 각각 다른 스토리들을 붙여넣은 작품들을 만들었습니다. 무엇보다도, 켈트를 이용하여 흔히 평면으로 된 이불을 만들거라는 예상을 깨고 입체도형부터 시작해서 인형, 배등 다양하고 창의적인 작품들을 만드는 학생들을 볼 수 있습니다.

보통 퍼즐과 켈트를 생각해보면 기업가정신과 거리가 먼 활동들이라고 생각하기가 쉬운데요, 사실 이 두 가지 활동들을 통해서 기업가정신에 관한 많은 것들을 배울 수 있습니다. 예를 들어서, 퍼즐활동과 켈트활동은 기업가정신을 나타내는 각각 두 가지 다른 환경들을 나타냅니다. 퍼즐같은 경우는 이미 답이 정해져 있는 과제를 어떻게 하면 더 빠르고 효율적으로 완수를 할 것인가에 대한 과제이며 켈트는 답이 정해져 있지 않은, 즉 불확실성으로 가득찬 상황에서 진취적으로 아이디어를 내고 시행착오를 통해 발전해나갈 수 있다는 점에서 기업가정신과 밀접한 관련이 있습니다. 또한, 퍼즐활동은 인력분배의 중요성 및 커뮤니케이션 방법에 대해서, 켈트활동은 새로 합류한 인원들을 활용할 수 있는 능력 및 창의력을 길러주는 데 큰 도움이 됩니다.





Teacher's Tip

1. 퀼트활동을 준비하는 과정에서 천조각을 최대한 다양한 모양으로 준비해야 합니다.
(별, 동그라미, 세모, 네모, 하트등)
2. 퀼트와 퍼즐이 진행되는 공간은 반드시 서로 볼 수 없어야 합니다.
3. 선생님/교육자 뿐만 아니라, 학생들 또한 서로에게 질문을 할 수 있는 시간을 부여하여야 합니다.
4. 프로그램 진행 초기에 팀별 학생들끼리 서로 다른 방으로 보내야한다고 해서 아이들이 상처 받지 않습니다. 오히려 퍼즐하다가 싫증을 내는 아이들이 있으며, 웅성웅성하는 모습이 오히려 긴장감을 더할 것입니다.
5. 학생들이 활동을 하다가 다른 방에서는 무엇을 하게 되는지, 어떻게 하는 지 등에 대해 질문하면 절대 알려주지 말고 알아서 하고 싶은 걸 하라고 지시합니다.
6. 학생들이 이동하는 시간별로 퍼즐과 퀼트의 사진 및 영상을 남겨놓는 것이 중요합니다.
7. 이 활동은 어떤 팀이 제일 잘했는지 우열을 가리는 게 아니며, 각자 다른 능력을 가지고 있다는 걸 일깨워줌과 동시에 왜 이 프로그램을 진행했는 지 자세히 설명하여야 합니다.

〈과제설명 및 팀빌딩〉

이번 〈필요자원 확보 및 기획 “Investment Relations”〉 교육행사가 마무리 되고, 팀별로 예산이 지급된 후에 각 팀의 프로젝트 시작을 알리는 프로그램의 3단계가 시작됩니다. 이제 본격적으로 학생들이 기획한 아이디어를 행동으로 옮기는 즐거운 시기입니다. 이 단계에 앞서, 각 팀들은 프로그램 운영진이 제공한 피드백을 바탕으로 그들의 기획 기획서를 수정하고, 주후에 주마다 작성하게 될 현황 뉴스에 대한 계획을 세우게 됩니다. 현황 뉴스는 팀장이 다른 부장들과 함께 총 책임감을 가지고 각 주마다 어떤 목표들을 달성하였고, 재정 상황은 어떻게 되는 지 등에 대해 부서별로 정보를 취합하여 작성하는 보고서로서, 1주일에 한 번씩 이 보고서를 바탕으로 1주일에 한번씩 교육담당자가 각 팀들의 프로젝트가 계획대로 진행되고 있는가에 대해 확인하는 시간을 갖게 됩니다. 또한 다음 〈실행 “Market+ing”〉 교육행사 때 발표하게 될 현황뉴스의 형식에 대해 알려주도록 합니다.

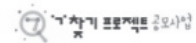


1. 성과, 그리고 목표



세 가지 성과	세 가지 향후 목표
#1	#1
#2	#2
#3	#3

2. 재무



지출 품목	지출 금액	이유	최종 잔액
스터디룸 비용	25,000	1인당 1시간 2,500(4명비용)/ 1인당 3시간 4,500(3명비용)/ 노트북 대여비용 1,500	1,475,000

3. 부서별 업데이트



이곳에	팀별	부서들	이름을	기입하면	됩니다.	예: 기획부, 홍보부등
-----	----	-----	-----	------	------	-----------------

- 문제 / 주요 안건
- 이제까지 해온 일
- 가장 인상 깊었던 레슨
- 프로그램 종료 때까지의 목표



두런두런 앙트러프리너십 2013

현황 뉴스

<히스토리 코드>

11월 1 주차

이번 주에 달성해야 하는 가장 중요한 세 가지 업무 목표들:

- #1) 기획 최종 마무리, 확실한 스토리라인을 작성해 보다 완성도 있는 프로그램 만들기
- #2) 책임감 있는 역할 분담을 통해 일의 능률 높이기
- #3) 얼멘 프로그램 홍보와 더불어 올바른 역사를 알리기 위해 노력하기

재무

1. 지출

지출 품목	지출 금액	이번 주 잔액	차액	이유	최종 잔액
사전조사 및 회의비	64,400		1,435,600	교통비, 식비, 입장료	1,435,600
티셔츠 주문	267,500	1,168,100	1,168,100	팀 티셔츠 주문	1,160,000

가)

나)

다) Departmental Updates

라) Finance Department (Name of V.P. Finance)

Problems/Issues—저희팀은 티셔츠주문을 하면서 미리 사전에 주문할 사이트에 대한 사전조사가 부족하여 다시 찾아보는 과정을 많이 걸쳤던 것 같습니다. 티셔츠 주문에 앞서 직원들의 티 사이즈를 물어보는 과정에서 몇몇 직원들이 답을 하지않는 비협조적인 태도가 발생했습니다.

Accomplishments (Past Week)― 사전조사팀을 따로 만들어서 부팀장을 포함하여 5명(전인수,이정민,고은빈,정세빈,조유리)이 일련을 할 장소와 가는방법,문제될 장소,이 프로그램을 진행하면서 필요한 투자비용 등을 조사하는 역할을 하였습니다.저희 부서는 먼저 총무부역할 분담을 실시하였고 일련프로그램을 하기 전에 히스토리코드의 팀원복을 주문하였습니다.

Lessons Learned― 이 프로그램을 진행하면서 조원들과의 협동이 얼마나 중요한지를 알았습니다.법으로 구성된 이상 혼자자 아닌 여러 사람들과 하는 것이기에 개인이 맡은 역할의 책임이 중요하다는 것을 알게 되었습니다.제가 총무부 부장 역할을 맡아 총무부원들의 각자 역할배분을 하면서 서로간의 배려하는 태도를 배웠던 것 같습니다. 또,계획을 진행하기에 앞서서 사전조사가 없어서는 안되고 꼼꼼히 체크를 하면서 일을 수행해야 되는 것을 배웠습니다.

Goals (Next Week)―

앞으로 저희 부서는 일련진행에 필요한 간식, 물, 회음팔찌, 역사책 등 여러 가지 필요한 물품의 구입과 다른 부서들의 필요한 투자비용을 알아보고 히스토리코드 정산서를 완성할 계획을 가지고 있습니다.

마) IT Department (Name of V.P. IT)

Problems/Issues― 이번 일련 프로젝트를 기획하면서 저희팀이 맡은 업무는 포스터 제작과 지도 제작이었습니다.

포스터 제작은 IT부서의 팀장인 저와 부원 허성철이 함께 만들었습니다. 저희 부원을 중 영상제작을 담당하는 친구가 있어 인원이 부족했지만 큰 문제 없이 수행할 수 있었습니다. 지도 제작은 사전 답사를 다녀온 부팀장과 함께 만들 예정입니다.

Accomplishments (Past Week)― 이번 프로젝트를 통해 부원들과 더욱 알아갈 수 있었고,

포스터 제작을 통해 많은 일련 참가자들을 배출 해냈습니다. 지도 제작은 11월 15일까지 마무리 할 예정입니다.

Lessons Learned― 서로 처음 알게된 친구들과 같은 법을 꾸려 같은 IT부서에서 일하는 것이 굉장히 힘든 일이라는 것을 알게했습니다. 이번 계기를 통해 팀원들과의 팀워크를 향상 시켜야 하는 것이 가장 큰 관건 이라고 생각합니다.

또 일련 프로젝트를 계획하면서 저희 아이템에 대한 자부심과 역사에 대한 긍지심 또한 많이 커졌습니다.

Goals (Next Week)― 이번 목표는 지도 제작이나 포스터 제작을 통해 첫 일련 프로젝트 후 여러 친구들의 이목을 끌어 많은 참가자들을 배출해내고, 역사에 대한 이해심과 관심을 이끌어 내어 많은 이들에게 역사에 대한 인식이나 관심, 이해도를 높여주는 것이 저희 부서의 가장 큰 목표입니다.

마) Marketing Department (Name of VP Marketing)

Problems/Issues― 이전 어느 부서나 마찬가지로겠지만 서로 다른 지역에 살기에 한 번 모이는 것조차 힘들었고, 그러다보니 메신저로만 대화를 나눌 수 밖에 없었습니다. 그러나 그것도 모두 연락이 가능한 시간을 맞춰 다 같이 참여하여 회의를 하기가 어려운 현실이었습니다. 다 같이 직접 모여 회의를 몇 번 했었는데 확실히 메신저로만 회의를 진행했을 때보다 아이디어도 많이 나왔고 모두가 적극적으로 참여하여 좋았던 것 같습니다.

Accomplishments (Past Week)

기발하다고만 생각했던 '일련'이 수익성이 없다는 등의 이유로 혹평을 받고 나서 히스토리코드 법의 분위기가 다운되었던 건 사실이지만 대견하게도 우리 모두가 혹평을 호평으로 만들고자 하는 의지로 더욱 더 참신하고 기발한 아이디어를 내고 우리가 가지고 있던 문제에 대한 해결 방법 또한 다양하게 제시함으로써 현재의 히스토리코드로 발전할 수 있었습니다. 이제 곧 첫 프로젝트인 '일련'이 진행되는데 생각보다 신청 인원이 많아 뿌듯하고 그 만큼 그에 실망시키지 않도록 열심히 준비하고 노력해서 지금보다 더욱 발전하는 히스토리코드가 되길 바랍니다.

Lessons Learned― 두런두런 앙트러프러너십이라는 곳에 참여하고 히스토리코드라는 한 법의 부원으로 들어가서 길다면 길고 짧다면 짧은 몇 개월간 지내으면서 배운 것이 참 많지만 그 중 내가 가장 많이 배운 점은 법원과 협동하여 좋은 아이디어를 만들어내고 회의를 할 때에 적극적으로 임하는 자세, 그리고 내가 맡은 일은 아무리 사소하다고 하더라도 최선을 다하여 마무리 짓는 마음가짐과 자세라고 할 수 있습니다.

직접 몸으로 느낀 배움이라 쉽게 잊혀지지 않을 것 같습니다. 내가 앞으로 어느 곳에서 무슨 일을 하며 살아가게 될지는 모르겠지만 어디에서든 이 배움을 실천하는 히스토리 코드 법이 되어야겠습니다.

Goals (Next Week)–

일단 가장 먼저인 목표는 제 열흘도 남지 않은 우리의 첫 프로젝트인 ‘일멘’을 성공적으로 끝내는 것입니다. 여기서 성공적이라는 것이 거대한 것이 아니라 일멘에 참가한 신청자 30명이 우리가 바라던 목표대로 우리나라 역사에 대해 좀 더 많은 관심을 가지게 되고 일멘을 통해 몸으로 뛰면서 배운 역사지식 하나쯤은 머릿속에, 가슴속에 안고 집으로 돌아갔으면 하는 것입니다. 또한, 우리가 그동안 열심히 계획하고 준비해왔던 히스토리코드가 막을 내릴 날이 얼마 남지 않은만큼 법원을 모두가 더욱 힘내고 적극적으로 참여해서 마무리를 지었으면 하는 바람이 있습니다.

그리고 그 동안 배운 모든 것들을 앞으로 살아가면서 생활 속에 녹이고 적용시키는 우리가 되길 바랍니다.

사) Planning Department (Name of V.P. of Community Service)

Problems/Issues–이번 일멘 기획프로젝트에서 진행에 도움이 되기 위해 스토리 라인을 작성하는 역할을 맡았습니다. 부팀장과 기획부 전체가 같이 협동하여 만들어서 성공적 이었다. 여러 사람이 있었지만 마음이 잘 맞아 결렬 없이 완성 되었다.

Accomplishments (Past Week)

모든 법원의 힘을 합쳐 일멘을 페이스북 SNS를 통해 홍보 함으로써 일멘 신청서를 배부하고 참가자를 받았습니다

Lessons Learned–

이 역할을 맡으면서 뒤에서 받침해주는 역할도 매우 어렵다는걸 알았습니다. 무엇이든지 함께하지 않으면 힘들고 힘을 모으지 않고 헛 돌아도 방해만 되고 진행이 되지 않는다는걸 깨달았습니다. 그리고 점차 우리가 기획 했던 것 들이 실현되가고 있으니 정말 설레고 기대가 된다.

Goals (Next Week)–

다음 목표는 우리 기획부가 이번 기획 실현까지 다른 팀 부서를 도와 일을 빠르게 처리하도록 돕고 참가자를 더욱 많이 배울 해내기 위해 SNS통한 홍보에도 많이 신경 쓸 예정입니다.

선장노트

오늘 주제인 “필요자원 확보 및 기획”시간은 그 어느때보다도 선원들에겐 긴장되고 중요한 하루였습니다. 그동안 준비했던 아이디어들을 행동으로 옮기기 위해 절대적으로 필요한 자본금 투자의 여부가 결정나는 날이니깐요. 지금까지 두런두런호의 선원들은 약 다섯 번이 넘는 발표경험으로 이제는 제법 긴장하지 않고 편한마음으로 발표하는 모습이었지만, 주제가 투자설명회라 그런지 아무래도 약간 긴장하느 모습은 어쩔수 없어 보였습니다.

투자발표 후에는 이채원 교수님의 피드백이 이어졌습니다. 빈틈없이 준비한 부분은 아낌 없이 칭찬해주셨지만, 한편으로 조금 부족한 부분에는 날카로운 지적과 진심어린 조언을 해주시는 모습이 마치 한동안 큰 이목을 집중시킨 모방송 오디션 프로그램의 “슈퍼스타 K” 심사위원의 모습이셨습니다. 발표 후 학생들은 어떻게 하면 지시받은 다양한 피드백을 적용 해서 아이디어를 현실적으로 발전할 수 있을 지 “두런두런”을 떠나 심도있게 회의를 시작 하는 모습이 기록하였습니다.

결국 각 팀별로 요청한 투자금 (평균 팀당 150만원)을 승인하였고 학생들은 앞으로 수령한 투자금을 가지고 각자 아이디어를 실현시키기 위해 어떻게 이 돈을 지출할 지 행복한 고민을 하게 되었습니다. 저도 예전에 대학교에서 처음 사업을 했을 때 학교로부터 300만원이 든 법인카드를 받고 들뜬 마음에 팀원들과 춤을 춘 기억이 났습니다. 하지만 실지 사업중에 단돈 천원을 지출하는때에도 부담감이무척 컸답니다.

투자발표회 후에는 이채원 교수님께서 준비하신 “퍼즐과 켈트로 배우는 기업가정신” 활동이 이어졌습니다. 저희 두런두런의 교육방식인 “하면서 (Do) 배우는 (Learn) 기업가정신”과 걸맞게 보통 수업시간에 자리에 앉아 강의형식으로 진행되는 수업과 달리, 이 교수님은 앞으로 하게 될 활동에 대해 최소한의 설명을 주고 학생들이 행동하게 이끌어 주셨습니다.

처음에 약 80명을 수용할 수 있는 강의실을 파티션을 이용하여 분리한 후, 한 룸은 “퍼즐룸”, 다른 한 룸은 “켈트룸”이라고 명명하였습니다. 일단 네 팀으로 나뉘어진 학생들은 “퍼즐룸”에서 각 팀원들과 150개 조각의 퍼즐을 완성하는 미션을 부여받았습니다. 각 팀들은 어떻게 하면 15명에서 힘을 모아 퍼즐을 효율적으로 완성할 지 회의를 하는 팀이 있는가 하면, 어수선하지만 가장 빨리 퍼즐을 마무리하기 위해서 모든 팀원들이 허겁지겁 퍼즐을 맞추는 팀도 있었습니다. 그런데 약 5분 후에 흥미로운 현상이 일어났습니다. 두 팀중 몇몇 팀원 들은 처음부터 퍼즐과 관계없는 주제로 이야기중이고, 관심이 많은 약 7명정도의 핵심인원들 (주로 여학생들이있어요)만 퍼즐을 맞추고 있었으며, 다른 두 팀은 다소 산만하였지만 그래도 모두가 머리를 맞대고 퍼즐을 완성해나고 있었습니다.

퍼즐미션이 시작되고 5분 후, 또다른 재미있는 미션이 떨어졌습니다. 이 교수님은 각 팀 별로 “가장 기여도가 낮은” 팀원 두 명을 선정해서 옆에 있는 “켈트방”으로 이동시키라고

지시했습니다. 서로 얼굴을 보며 가장 기여도가 떨어지는 인원을 뽑는 다는 것이 정말 힘든 일이겠구나라고 예상했지만, 각 팀에서 퍼즐에 관심이 많지 않았던 학생들 각자 스스로 다른 방으로 가겠다고 했습니다.

“퀼트방”에는 동그라미, 세모, 네모, 하트, 막대기등 다양한 모양으로 잘라진 약 300개의 천조각들이 선원들을 기다리고 있었습니다. 교수님은 퍼즐이 시작될 때와 마찬가지로 “퀼트방”에 있는 친구들에게 최소한의 설명과 지령을 내려주셨습니다. 기존 팀에 구애받지 않고 자유롭게 천을 이용해서 뭐든 지 만들어보라고만 지시를 받은 8명의 학생들은 골똘히 고민을 하며 형형색색의 천조각들을 들었다 놓았다 하며 어떤 학생은 혼자서, 어떤 학생은 다른 팀에 있는 친구들과 짝을 지어서 각각의 예술활동을 펼치기 시작했습니다.

그 후에 약 3~4분 간격으로 교수님께서 같은 방식으로 “퍼즐방”에 있는 학생들을 “퀼트방”에 이동시켰습니다. 30분 정도가 지나고 이제는 퍼즐을 하고 있는 학생들보다 퀼트에 참가중인 학생들이 더 많아졌습니다. 각각 5명정도의 학생이 남은 “퍼즐방”에는 서서히 긴장감이 옷돌기 시작했습니다. 조용했던 “퍼즐방”과는 달리 왁자지껄한 “퀼트방”이 더 재미있게 들리긴 했지만, 지난 30분동안 퍼즐에 함께 애정을 가지고 기여를 했던 핵심인원으로서 “퀼트방”에 누가 보내질 지 서로 의식하기 시작한 것이죠. 하지만 시간이 조금 흐른뒤 학생들은 가위 바위 보 등의 방법으로 별다른 충돌없이 효율적으로 “퀼트방”에 이동될 사람들을 정했습니다. 결국, 주어진 45분 안에 퍼즐을 완성한 팀은 없었지만, 그 완성도는 각각 달랐습니다.

45분 후에는 모두가 “퀼트방” 안에서 퀼트작품 제작에 동참하였는데요, 총 6팀으로 이루어진 학생들은 각각 다른 작품을 만들고 있었습니다. 흥미로웠던 사실은, 보통 우리가 “퀼트”라고 하면 퀼티불처럼 납작한 천조각모음을 생각하는데요, 학생들이 만든 작품들은 위로, 옆으로 뻗어나가는 입체적인 작품을 만들어서 역시 창의적인 아이들이라는 생각이 들었습니다.

이번에 진행했던 퍼즐 및 퀼트활동은 일단 학생들이 똑같이 주어진 환경과 미션을 가지고 인력을 분배하는 방법, 팀에서 기여도가 낮은 팀원에게 그 사실을 효율적이고 효과적으로 전달할 수 있는 방법과 독창성 및 차별화의 중요성등에 대해 배울 수 있는 중요한 자리였습니다.

모든 활동들이 끝나고, 이번 교육행사가 종료되었지만, 팀들은 귀가하지 않고 향후 본격적인 프로젝트 기획 및 실행준비로 행사장을 떠나지 않았습니다. 지난 한 달동안 열심히 준비한 아이디어를 행동으로 옮기게 될 선원들에 크나큰 기대가 가 되고, 학사일정 관계로 11월까지는 공식적인 교육행사가 어렵겠지만, 틈틈히 학생들을 만나서 현황을 체크할 예정입니다.

온오프라인으로 다양한 활동을 통하여 공정무역의 중요성을 알리려는 ‘단비’, 1회용 우산 커버 낭비를 줄이기 위해 캠페인을 벌이는 ‘커버렐라’, 야광페인트를 도로에 적용함으로써

차선이탈 사고를 줄이는 ‘글로우 페인트’, 그리고 청소년들에게 심각하게 부족한 우리나라 역사에 대한 지식과 관심을 끌어올리기 위해 러닝맨 형식의 게임을 진행하는 ‘히스토리코드’ 팀등 모든 학생들의, 아이디어 성공과 실패를 떠나, 본인이 모두 추구하려고 하는 가치들을 실현하기 위해서 직접 발로� 뛰며 행동하는 진정한 기업가정신의 첫 단추를 꿰길 간절히 희망하며, 많은 관심과 응원 부탁드립니다.

두런두런앙트러프러너십 파이팅!

2013. 9. 7

선장 Dream

선원노트

1. 구리고 김용진

오늘 투자발표를 하면서 앞으로 어떤식으로 준비를 해나아가야할지 생각할 수 있었고 교수님께서 앞으로 우리들이 어떤식으로 준비를 해야될지 콕콕 짚어서 말씀해주셔서 정말 많은 도움이된것 같습니다 그리고 퍼즐이랑 천을가지고 활동하면서 정말즐거웠던것 같습니다. 점심도 정말 맛있었습니다. 감사합니다.

2. 영등포고 구교후

한달만에 가는 앙트프러너십이어서 그런지 오랫동안 못보았던 가족을 만나는 듯한 기분이 들었다 너무 오랫동안 못 만나서 어찌면 너무 익숙해져서 그랬는지도 모르겠다. 하지만 확실한건 이제 다시 만날 일이 얼마 안 남아서 만날 때마다 항상 최선을 다해야겠다!

오늘발표는 너무 긴장하고 원하는대로 하나도 된 게 없어서 다음 발표때 기회가 생긴다면 다 씹어 외워가서 완벽하게 하고 싶다. ㅎㅎ

2달 후에 볼 커버렐라 친구들과 다른 친구들이 벌써부터 보고싶다♥ 또 이런 엄청나고 가치 있는 경험과 추억과 스펙을 쌓을 기회를 주신 담임쌤에게도 감사의 말씀을 드리고싶다♥

3. 서울여상 이효정

저는 오늘 모처럼 팀원들과 다같이 만나서 발표하고 밥도 같이먹어서 좋았습니다!!

특히 오늘, 제가 생각해보지 못한 것을 교수님께 들은 것 같아 많이 알게되고 배우고 얻게 되었습니다. 또, 다른 팀들의 발표를 보면서 저또한 생각하지 못했던것을 알게 되었고 서로 서로 배울점이 많다는 것 또한 알게되었습니다. 그리고 퍼즐과, 천으로 무언가를 만드는 두가지활동을 하였는데 처음엔 퍼즐을 하다가 갑자기 왜 이런천으로 무언가를 만들라고 하시는거지? 이런 의문점이 들었습니다 저희는 천조가리들을 매듭짓고 다연결되게 묶어서

두런두런프로젝트를 하는 우리모두들을 표현했습니다 그이후 교수님께서 설명을 해주셨는데 이활동은 퍼즐과 대립되는 활동이고 퍼즐을 할 때 따분하다고 느꼈던지만 반면에 이활동을 할때는 적극적으로 했던 사람이 있을 것이라고 말씀해 주셨습니다 저는 그 때 제이야기를 해주신 것 같아 공감이 되었습니다

멤버들모두 각기 다른 특색과 특징을 가지고 있지만 이 프로젝트를 할 때면 하나가 되어 아이디어를 내고 머리를 맞대어 고민하는 우리들의 모습이 잊지 못할 가슴 뜨거운 경험인것 같습니다 또 이런 좋은 발상으로 좋은 분들과 좋은 인연을 맺게 되어서 정말 감사합니다
공정무역 화이팅♥

4. 서울여상 노소담

오늘은 한달만에 두런두런에 갔다왔다. 오랫동안 안봐서 그런지 팀원들이 조금 낯설었지만 금방 다시 친해져서 그 전보다 더 친하게 어울려서 놀았다. 그런 화기애애한 분위기가 정말 좋았고 그동안 나보다 더 열심히 과제를 해준 히스토리팀원들이 너무 고마웠고 미안했다ㅠㅠ 이번 프로젝트에는 내가 더 열심히 참여해서 히스토리팀에게 조금 더 도움이 될 수 있는 좋은 팀원이 되고싶다!! ㅎㅎㅎ

오늘 활동중에 여러가지친들을 이용해서 창의적으로 꾸며보는 활동이 있었다. 다 만들고 보니 난해한 느낌이 없지않아 있었지만 팀원들과 협동해서 만든 작품이기 때문에 너무 뜻깊었고 뿌듯했다! 다른 조들도 잘한 것 같았지만 우리 조가 제일 잘했었다ㅎㅎㅎ 오늘은 이번 활동으로 협동이 얼마나 중요한지 알게 되는 뜻깊은 날이었던 것 같다!!

5. 인현중 박슬기

오늘 두런두런 모임은 저에게 많은 것을 알려준 계기였습니다. 이번 프로젝트에서 저희 팀은 분야를 나눠서 일하고, 각자의 목표를 달성해 결국 공동의 목표를 이루는 경험을 했습니다. 분야가 분야이다 보니 다소 까다로운 측면도 없지 않았지만 팀원들과의 조화로 잘 해냈다고 자부할 수 있습니다. 또 조금은 어색했던 팀원들과 화기애애하게 얘기하며 즐거운 시간을 가져 앞으로 남은 활동도 더 잘해낼 수 있을 것 같은 자신감도 얻게 되었습니다. 두런두런 앙트러프러너십을 통해 얻어가고 싶은 것이 굉장히 많았는데, 그 가치들을 하나 하나 얻어가는 것 같아서 정말 뿌듯합니다!! 앞으로 우리 글로우포인트팀, 다른 팀 분들, 선장님과 교수님, 선생님들과 함께 열심히 달려가고 싶습니다! 더불어 두런두런 앙트러프러너십이라는 흔치않은 기회를 소개해주신 감미애선생님께 정말 감사드립니다!

6. 수원공고. 최유리

오늘은 선장님도 오시지 않고 학교선생님도 못오셔서 많이 긴장하며 시작했는데 팀발표를 할때 교수님께서 문제점들을 지적하셔서 마음이 무겁고 답답했습니다. 그래도 한달이라는 시간동안 열심히 준비하여 발표하고 노력한만큼 후회는 하지않습니다. 앞으로 교수님 말씀참고하여 부족한 부분 더 보완하고 팀원들과 힘을 합쳐 어려운 점 헤쳐나가면 된다고 생각합니다. 그리고 퍼즐놀이와 쉼트시간을 통해 친하지못했던 팀원들과 더 친해지고 새로움을

느끼는 계기도 된것 같습니다. 두런두런 프로젝트가 나의 성장에 정말 많은 도움이 되고 있습니다. 감사합니다.

7. 매탄고 이장원

거의 완성된 단계에 왔다고 생각했었는데 교수님의 지적을 듣고 아직 우리가 부족하고 아마추어 중에서도 아마추어라는 생각이 들었다. 이제 새로 만들어갈 계획과 시제품 만들기 활동이 기대된다. 그리고 쿼트 활동을 할 때 처음엔 갈피를 못 잡았지만 옆에서 입체적으로 가늠하는 소릴듣고 갑자기 꽃을 만들어보게 되었는데 쿼트의 특성상 알록달록한 무늬를 갖게 되는걸 의외로 조화롭게 꾸며냈다. 즉흥적으로 만들어낸거라 별 의미가 없었는데 갑자기 만들어낸 것에 대해 설명하라 하셨을때 놀랐다. 그러나 친구가 사랑하는 사람한테 주는 꽃다발이라고 해서 또 즉흥적으로 멋스럽게 의미를 부여할 수 있었다. 우연과 일상에서 아이디어를 얻어 하나의 결과물과 가치를 부여하는 활동이라 할 수 있겠는데 현재 우리가 두런두런에서 하고 있는 큰 활동과 닮아있다는 느낌을 받았다.

8. 매탄고 박다은

오랜만에 모이니깐 다들너무 반가웠다 그리고 중요한 발표가있는 날이었기에 긴장도됐다 발표를했는데 우리 팀은 교수님께 여러가지 지적을 받았다. 플랜 A,B를 세운점은 칭찬받았지만 우리네트워크를 이용해야 한다고 하셨다. 다시 팀원들과 해야 할 이야기들이 많아진것 같다. 그리고오늘은 특별히 쿼트와 퍼즐을하고 밥도 같이 먹었다. 항상 모여서 앉아있다가 가기만 했었는데 두런두런 모여앉아서 이야기도하고 협동해서 활동도 할 수 있어서 너무좋았다. 앞으로도 그런 시간들이 많이 있었으면 좋겠다.

9. 매탄고 형혜정

오늘은 조금 더 구체화된 사업계획들을 들을 수 있었다. 초기에는 대략적인 이미지만으로 구성되었던 기획들이 점차 구체화되고 세밀해졌다. 처음엔 우리의 생각들이 현실화될 수 있다는게 믿기지 않았지만 점차 현실로 다가오는 것 같다. 교수님의 조언과 친구들의 질문들을 참고해서 더욱 완성도있고 현실적으로 불편을 개선할 수 있도록 해야겠다.

10. 덕원중 최희진

지금까지는 더 나은 세상을 위한 아이디어를 구상하고 설계하는 일을 했다. 그리고, 오늘 부터는 그 일을 실현 하기 위한 기회기획서 작성, 예산서 작성을 통해 어떻게 해야 우리가 바라던 이 일을 실현할 수 있을까 하며 구체적인 계획을 하니 우리가 생각한 아이디어를 실현한다는 생각에 가슴이 두근거렸다.

또한 투자발표회를 할 때 우리 글로우 페인트 팀이 가장 많은 지적과 질문을 받게 되었고, 그덕에 부족한 점이나 고칠 점을 알게 되어 교수님과 선원분들에게 감사하다는 생각이 들었다. 부족한 점은 채우고, 고칠 점은 고쳐 가며 우리가 생각 해왔던 안전한 도로 만들기를 실현하고 싶다. 글로우 페인트 화이팅!

2.9 실행 "Market+ing"

일시

2013. 11. 23 (토) 9시 - 1시

장소

SAP Korea

일정

1. 〈팀별 종합 현황뉴스 발표〉 by 팀장들
2. 〈마케팅이란 무엇인가?〉 by 정철운 연사
3. 〈효과적인 홍보영상 제작〉 by 오한웅 대표
4. 〈팀별 CF미션 설명 및 제작〉
5. 〈CF영상 발표 및 마무리〉

취지

학생들이 머릿속으로 그리던 아이디어를 본격적으로 펼칠 때가 왔습니다. 실행기간이 다가옴에 따라 많은 학생들 중 예상치 못한 난관에 부딪혀 본래 계획에서 벗어나 큰 변화가 일어난 팀도 있는가 하면, 계획보다 일이 더 잘 풀려 더 큰 기회를 꾀하게 된 팀 또한 있기 마련입니다. 중요한 것은 프로그램을 진행하면서 모든 팀들이 내가 스스로 만드는 일을 통하여 남들에게 가치를 전달해 준다는 초심을 잃지 않는 것이 가장 중요합니다. 2013 두런두런 앙트러프리너십에서 〈실행 "Market+ing"〉 교육행사가 지난 〈필요자원 확보 및 기획 "Investment Relations"〉 교육행사로부터 약 두 달 반만에 열렸습니다. 이는, 학생들의 시험일정에 맞추어 기획되었으며, 또한 이 기간동안 학생들이 기획한 프로젝트를 "현황뉴스"를 통하여 지속적으로 체크하고, 또 프로젝트를 실행할 수 있도록 맞추어졌기 때문입니다. 팀별 계획에 따라서 이미 현장에서 프로젝트를 시작한 팀도 있으며, 아직 제품/서비스 판매 혹은 캠페인 활동을 개시하지 않은 팀들도 있습니다. 따라서, 모든 팀들이 각자 현황을 모두에게 공유하고, 서로가 무엇을 잘하고 잘못하고 있는 지 동기부여가 될 수 있는 환경을 조성해 주어야 합니다.



또래 청소년들을 대상으로 우리나라 역사에 대한 중요성을 게임을 이용하여 고취시키는 프로젝트. 참가비를 받고 광화문을 중심으로 7개의 역사적 유적지에서 TV쇼 <러닝맨> 형식으로 각각 유적지마다 역사퀴즈들을 준비해 실시간 역사게임을 진행한 <히스토리코드>팀의 <얼맨> 프로젝트. 상금을 제외한 수익금은 위안부 단체에 전달함.



공정무역의 중요성 및 인식을 알리기 위해 광화문 광장으로 나선 <단비> 팀. 스스로 광화문 광장 및 음향장비를 빌려서 행사부스를 차리고, 아름다운재단에서 후원받은 공정무역 커피 및 초콜릿을 판매하기도 하고 시음회를 진행했으며, 약 800명이 플래시몹과 퀴즈에 참가하였음.

이번 <실행 "Market+ing"> 시간에는업을 세우는 데 가장 필수적 요소 중 하나인 마케팅을 제대로 배우기 위해 두 가지의 강연을 듣게 됩니다. 먼저, 전반적으로 우리가 광고 및 홍보하는 것으로만 알고 있는 마케팅이 어떻게 포괄적으로 이용되는 지에 대한 교육을 받고, 구체적으로 이러한 마케팅의 원리를 이용하여 영상을 통하여 어떻게 다른 사람들에게 효율적이고 효과적인 메시지를 전달하는 지에 대해 교육을 받은 후, 소셜 CF 제작을 통해서 배운 것들을 바로 실행합니다. 소셜 CF제작은 SNS등에서 가장 많은 노출과 관심을 이끌어낼 수 있도록 본인들이 포착한 기회와 창출하려는 가치들에 대해서 효과적인 광고를 촬영 및 제작하는 것입니다. 따라서, 앞으로 지속적인 프로젝트 실행을 하게 될 팀들이 어떻게 다른 사람들을 더 효과적으로 설득할 수 있을 지에 대해 배울 수 있도록 하는 것이 이번 교육행사의 가장 큰 취지라고 할 수 있습니다.



두런두런 활동

<팀별 종합 현황뉴스 발표>

팀별로 지난 두 달동안 무슨 일들을 진행해왔으며 어떤 어려움들을 어떻게 극복하였는지, 그리고 남은 계획에 대하여 현황뉴스 발표시간에 공유하게 됩니다. 현황뉴스를 통하여 네 팀들은 수그러들었던 경쟁심 및 긴장감이 되살아나게 되며, 이미 성과가 보이는 팀들에게 긍정적인 자극을 받게 됩니다. 하지만, 팀별로 서로 다른 실행계획을 가지고 있는 것은 지극히 자연스러운 현상이며, 서로의 팀에서 긍정적인 영향 및 동기부여를 받도록 이끄는 것이 중요합니다.



Teacher's Tip

1. 〈현황뉴스〉 시간을 통해 선생님들은 각 팀들의 현황을 들으면서 조언을 해주는 것도 중요하지만, 함께 떡볶이, 빵 등 간식을 먹으면서 친밀도를 높이는 것 또한 굉장히 중요합니다.
2. 이 기간은 또한, 막 시작을 하기 바로 전 단계이기 때문에 학생들의 고충이 굉장히 많은 시기입니다. 이 모든 것들을 잘 들어주고 격려해주어야 합니다.
3. 선생님/교육자 뿐만 아니라, 학생들 또한 서로에게 질문을 할 수 있는 시간을 부여하여야 합니다.
4. 이 활동은 어떤 팀이 제일 잘했는지 우열을 가리는 게 아니며, 각자 다른 능력을 가지고 있다는 걸 일깨워줌과 동시에 왜 이 프로그램을 진행했는 지 자세히 설명하여야 합니다.

History code



HISTORY CODE

기억을 기억하라
HISTORY CODE



얼 맨

유산을 지켜라!

잊혀진 역사의 현장 속에서
조각조각의 코드를 모아라!
일제로부터 유산을 지키고
함께 민족의 슬라 뿌리를
되살려라! 성공하는 자에게는
응당한 보상이 따를 것이니..

모매라!

서울시립 미술관
공공
광화문
독립문
독립공원
서대문형무소

일시: 2013년 11월 17일(일)
시간: 10시
장소: 숭례문 앞
문의사항: 010-3907-2930

얼맨 1차 실시

2013.11.17
10시 ~ 3시

숭례문
덕수궁
광화문
세종대왕기념관
독립문
독립공원
서대문형무소

얼맨 소개

시간		준비물
~10:00	인원체크 및 공지사항안내 미션 소개, 티셔츠 배부	신청확인서 및 참가비
~10:40	송례문에서 첫 번째 미션 시작	
~11:30	덕수궁에서 두 번째 미션	학생증
~12:30	세종대왕기념관에서 세 번째 미션 +점심	
~1:30	광화문 및 경복궁에서 네 번째 미션	학생증
~2:30	독립공원으로 이동	
~3:30	서대문 형무소에서 다섯 번째 미션	입장료
~4:00	우수 팀 발표 및 사진촬영, 인터뷰 진행 기부활동 안내	

얼맨 점수 -> "CODE"

초록 봉투 미션 성공 난이도+
3CODE파랑 봉투 미션 성공 난이도+
4CODE빨강 봉투 미션 성공 난이도+
5CODE쓰레기 줍기
+2CODE (최대 15회)외국인 관광객과의 대화 및
해당 관광지 소개 +7CODE휴대전화 및 전자기기 사용
-10CODE

얼맨 스텝 구성

현장 총괄 및 미션 담당 STAFF

박효진 정세빈 허성철 김민지

팀 관리 STAFF

조현명 (+김경원) 조유리 고은빈 박연주 은지윤 노소담 이정민

사진 촬영 & 동영상 촬영 및 인터뷰 STAFF

여준우 전인수 김정훈



열맨 신청서

(프로그램 신청서 양식)

히스토리코드 참여 신청서	
학교:	학년1: 학년 반 이름: 학년2: 학년 반 이름:
연락처:	(학명1) 이메일: (학명2) (학명2)
주소:	(학명1) (학명2)
참가 동기	
앱프로에 참여해서 알고자 하는 것은?	
나에게 역사란 무엇인가?	
다짐 한마디	



열맨 수료증

제13-3호

수료증

성명: 김철수
학교: 배양여자정보고등학교
열사교육프로그램 8시간 이수

위 사람은 히스토리 코드에서 실시한
기억을 기억하라 열맨 프로그램을
이수하였기에 이 증서를 수여함.

2013. 11. 17.

후평 (사)한국교육실험연구원



승례문에서



덕수궁에서













히스토리코드, 기억을 기억하라!

〈특강: 마케팅이란 무엇인가? by LG전자 정철윤 연사〉

학생들은 물론이고 많은 교육자들도 마케팅은 단순히 광고 및 홍보에 제한된 개념으로 알고 있습니다. 하지만 마케팅은, Marketing이라는 단어 그대로, 시장의 관한 모든 것들을 일컫습니다. 시장의 가장 큰 부분을 차지하는 요소가 바로 소비자들의 니즈인데, 마케팅은 바로 이 소비자의 니즈를 무엇을 가지고 어떻게, 그리고 왜 전달해야하는 지에 대해서 파악하는 과정을 포함합니다. 가장 근본적으로 본인이 셀링(selling)하고자 하는 제품/서비스/메시지등이 타겟 대상에게 어떤 이미지로 다가와야 하는 지, 이런 이미지들이 본인이 제작 및 배포하는 콘텐츠에 명확하게 나타나져 있는 지, 이러한 메시지들은 모두 일관성이 있는 지등을 고려해보는 것이 마케팅의 시작이라고 할 수 있습니다. 학생들에게는 쉽게 이해가 가도록 흔히 우리가 TV에서 볼 수 있는 광고들, 홍보물들을 예시로 들며 브랜딩의 성공 및 실패사례들을 구체적으로 들며 알려주는 것이 효과적입니다.



Marketing

(소비자 유혹의 기술)

W_{ho}

‘누구’를 유혹할 것인가?
?

W_{hat}

H_{ow}

‘무엇’으로 유혹할 것인가? ‘어떻게’ 유혹할 것인가?



‘포기’를 통한
‘선택’으로 ‘유혹’

Who

What

How



무엇을 기준으로 선택해서
유혹할 것인가?

Attribute (특성) = 효익의 근거	소비자 Benefit (효익)
• 고급 메탈 소재 • 7.2mm 두께 • 천만 화소 카메라 • HD급 동영상 출력 • LTE 통신	• Hot Design • 가볍고 손에 잡기 쉬움 • 나의 순간들을 생생하게 보관 • 좋은 품질의 영상 감상 • No waiting

〈특강: 효과적인 홍보영상 제작 by 한곰미디어 오한웅 대표〉

흔히 많은 사람들이 영상제작이라 함은 굉장히 전문적인 분야로만 알고 있지만, 효과적인 영상을 제작한다는 것은 의외로 간단한 일입니다. 앞서 강연에서 받은 교육과 같이 무엇 보다도 내가 전달하고자 하는 메시지를 간결하고 효과적으로 전달할 수 있어야 하며, 창의성과 기초적인 영상에 대한 지식만 있다면 모두 쉽게 영상을 제작할 수 있습니다. 분량에 상관 없이 일관된 메시지를 인상깊게 전달함으로써 소비자들이 특정 브랜드에 대해 긍정적 반응을 보일 수 있다면 성공적인 영상이라고 할 수 있습니다. 2013 두런두런 앙트러프러너십에서는 프로그램 영상을 담당하였던 한곰미디어의 오한웅 대표가 영상제작에 대한 강연을 직접 녹화하여 시청하였습니다.

〈소셜 CF 미션 설명 및 제작〉

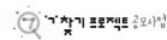
전에 몰랐던 마케팅에 대한 전반적인 지식과 실제 효과적인 마케팅 영상을 어떻게 제작하는 지에 대해 배운 학생들은 지난 두 시간동안 배운 것들을 바로 실행에 옮깁니다. 소셜 CF는 말그대로 각 팀들이 진행하고 있는 프로젝트에 대한 CF영상을 만들어 SNS등의 온 오프라인 채널에 홍보하는 활동입니다. 소셜 CF는 학생들에게 단 60분만 주고 핸드폰 카메라와 컴퓨터만을 가지고 영상기획, 촬영 및 편집까지 해야한다는 결코 쉽지 않은 미션이며, 영상은 1분을 넘지 말아야 하기 때문에 전문적인 영상처리나 편집능력보다는 짧은

시간 내에 발휘할 수 있는 기발함 및 순발력이 요구됩니다. 갑작스런 미션에 학생들이 당황할 수 있지만, 열심히 회의하는 다른 팀들을 보면 금방 열띤 회의를 하게 되며, 한 시간이라는 시간 안에 모든 것을 해야하기 때문에, 신속하게 인력 분배를 하고 부산스럽게 움직일 수 밖에 없습니다. 한 시간동안, 어떤 팀들은 영상컨셉 및 기획에 관한 회의하는 데에만 30분 넘게 쓰는 팀이 있는가 하면, 시작하자마자 촬영에 몰두하는등 다양한 전략 등을 볼 수 있습니다.

팀들에게 동기부여를 하기 위해서는 두 가지의 인센티브가 필요합니다. 첫 째, 한 시간동안 제작한 소셜 CF 초본을 발표하고 감상한 후에, 팀별 투표를 통하여 가장 많은 득표를 얻은 영상을 제작한 팀에게 제공하는 상품이며(예:문화상품권), 두번 째는, 이번 교육행사 후에 이들의 시간을 주고 최종영상을 만든 후에, 동시다발적으로 YouTube에 영상을 게시하여, 팀들 중 가장 많은 조회수를 기록한 팀들에게 주는 큰 상입니다(예:팀별 회식). 이는 학생들이 서로 선의의 경쟁을 통하여 더욱 더 마케팅에 주력하고, 또한 YouTube에 게시한 영상을 홍보하기 위해 페이스북, 트위터, 카카오톡등 다양한 SNS 채널을 활용할 수 있는 좋은 기회입니다.

이 활동을 통하여 교육자들이 느낄 수 있는 분명한 사실은, 우리가 흔히 학생들에게 한 시간을 부여하고 CF영상을 제작하라고 하였을 때 걸 수 있는 기대와 예상을 깨고 훌륭하고 창의적인 결과가 나올 수 있는 가능성이 매우 크다는 것입니다. 이는 학생들이 교실 내에서 이런 재능과 가능성을 발휘할 수 있는 기회가 부재하기 때문에 교육자들은 큰 기대를 하기 힘들지만, 실제로 학생들에게 이러한 기회 및 도전의 장이 주어졌을 때, 그들에게는 즐거울 뿐만 아니라 자신감을 채워주는 활동이라는 걸 알 수 있습니다.

팀별 CF 제작



CF제작관련 공지사항

- 12시 10분까지 선장에게 팀별 영상이 담긴 핸드폰 제출
- 초안 감상 및 투표
- 최종본 11월 24일 (일) 11:59 PM do.learn.korea@gmail.com 제출
- YouTube에 게시 및 SNS 홍보 시작
- 11월 27일 (수) 11:59 PM 집계 결과 우승팀 발표

〈CF영상 발표 및 과제설명〉

60분이 지난 후에는 모든 팀들이 반드시 시간에 맞추어 영상 초안을 제출해야 하며, 모든 팀 제출시 이 영상들을 시청하고 본인 팀의 영상을 제외하고 어떤 팀의 영상이 가장 훌륭했는지에 대해 투표를 진행합니다. 가장 많은 득표를 한 팀에게 상품을 주도록 합니다. CF영상 발표가 끝나면, 모든 팀들에게 이틀 후 특정 시각까지 제작한 영상의 부족한 점들을 수정한 후, 최종본은 YouTube에 게시하라고 공지합니다. 그리고 나서 1주일동안 각자 온 오프라인으로 최선을 다하여 홍보한 후, YouTube 동영상에서 가장 많은 조회수를 기록한 팀이 1등 상품을 받게 될 것이라고 공지합니다.





Teacher's Tip

1. 팀별 영상제작을 위해서는, 요즘 학생들이 가지고 다니는 스마트폰이면 충분합니다. 영상의 퀄리티보다 마케팅적인 내용이 중요하다고 강조해야 합니다.
2. 학교 바깥으로 내보내는 것이 부담스러운 상황일 수 밖에 없다면, 학교 안에서 진행해도 무리없습니다. (학생들의 창의성을 믿으세요.)
3. 학생들이 필요한 것들을 부탁할 때 최대한 도와주지 않는 것이 좋습니다. 예시로, 선그라스를 부탁한 팀이 결국 찾지 못하자 셀로판지로 선그라스를 스스로 만들었습니다. 이런 게 필요합니다.
4. 진행을 해보니 1시간이 약간 부족했습니다. 대신, 30분을 기획시간으로 주고 1시간을 촬영 시간으로 주는 것이 적절합니다.

선장노트

오늘은 기업가정신 6단계에서 가장 중요하다고 할 수 있는 “실행” 단계에 관한 교육행사가 있었습니다. 실질적으로 선원들이 각 팀의 아이디어를 실현하는 일은 교육행사 바깥에서 이루어지기 때문에, 실행에 대해 어떤 콘텐츠를 집어넣을까 고민한 끝에, 캠페인 성향이 짙은 글로우포인트, 단비, 커버렐라, 히스토리코드 네 팀에게 가장 중요할 수 있는 “마케팅”에 대해 배워보는 시간을 가지기로 하였습니다. 일단 6차 교육행사는 각 팀들이 이제까지 저와 공유했던 “현황뉴스”를 토대로 지난 달동안 어떤 성과를 거두었으며 구체적으로 어떤 계획들을 가지고 있는 지에 대해 간단히 업데이트하는 시간을 가지면서 시작했습니다. 각 팀에 존재하는 여러 부서들을 대표하는 부장들과 팀장들이 5분 내외로 발표를 했는데, 이제 PT도 제법 깔끔하고 간결하게 제작하고 더 이상 발표를 할 때 떨지않는 모습을 보며 학생들의 자신감이 크게 늘었다는 것을 보고 느낄 수 있었습니다.

마케팅에 대해 본격적으로 배워보기 위해 LG전자의 정철윤 팀장과 한마리곰미디어의 오한웅 대표를 모셨습니다. 정철윤 연사는 10년 넘게 마케팅 관련된 일을 했으며, “나는 남들과 무엇이 다른가”라는 제목으로 책을 지필하고, 주로 청소년들에게 마케팅을 주제로 다양한 강연을 해왔습니다. 오한웅 대표는 저희 두런두런의 영상을 책임지고 있으며, 현재 한마리곰이라는 미디어회사를 운영하고 있습니다. 정철윤 연사는 마케팅은 단순히 CF나 광고 제작에만 국한된 것이 아니라, 소비자의 니즈를 정확히 파악하여 이 니즈가 충족될 수 있도록 효과적인 전략을 짜고 실행까지 하는 행위, 즉 기업가정신을 가지고 효율적인 실행을 하는 과정 자체가 마케팅이라고 강조했습니다. 남자라면, LG G3, 스무디킹등 실제 우리들에게 익숙한 기업들을 예로 들어가며 각 기업들의 무수한 마케팅 전략들이 왜 성공하고 실패하였는지 조목조목 짚어 강연을 진행하였습니다. 주제가 마케팅인만큼 영상자료가 많았는데, 그래서 그런지 제가 앞에서 이야기할 때보다 훨씬 집중하는 모습이었습니다.

정철윤 연사가 마케팅의 정의와 개념에 대해 설명했다면, 오한웅 대표는 그러한 마케팅의 결과물 중 하나인 홍보영상을 어떻게 효과적이고 효율적으로 제작할 수 있는 지에 대한 강연을 진행하였습니다. 결론적으로, 이 영상을 보고 소비자들이 바로 행동으로 옮길 수 있을 만한, 간결하고 때로는 충격적일 수 있는, 센스 있는 영상을 만드는 방법에 대해 구체적으로 설명했습니다.

이제 강연들이 끝나고, 오늘의 하이라이트라고 할 수 있는 “CF만들기” 시간이 다가왔습니다. 단 60분만에 핸드폰 카메라를 가지고 영상기획, 촬영 및 편집까지 해야된다는 결코 쉽지 않은 미션이었지만, 이미 각 팀들은 본인의 아이디어를 어떻게 브랜딩(branding)할 것인가에 대해 대략적인 계획을 가지고 있어서 그런 지, 시작하기가 무섭게 굉장히 구체적인 계획을 짜기 시작했습니다. 촬영장소에 대한 제약이 없었기 때문에, 어떤 팀은 시작한 지 10분도 안되어 계획한 촬영장소로 떠났으며, 어떤 팀은 계획하는 데에만 30분이 걸린 팀도 있었습니다.

이렇게 한 시간이 금방 흐르고 각 팀이 제작한 CF들을 시청하였습니다. 모든 팀들이 정말 한 시간만에 만들었다는 게 믿기지 않을 정도로 독창적이고 센스있는 CF를 제작하여 저를 포함한 선생님들, 그리고 오늘 마케팅에 대해 강연을 한 연사분들도 굉장히 놀랐습니다. 이 CF미션은 다음 주 수요일까지 계속되어, YouTube에 공유한 후에 가장 많은 뷰를 얻은 팀이 팀 전체 회식이라는 어마어마한 상품을 두고 경쟁을 하였습니다. 본인들이 한 시간 동안 고도의 집중력을 발휘하여 CF를 만들어서 그런지 여느 행사때보다도 더 뿌듯하고 보람을 느낀 행사였던 것 같습니다. 이제부터 본격적으로 네 팀 모두 온·오프라인 상으로 다양한 홍보전략을 펼칠 예정인데, 많은 응원 부탁드립니다.

두런두런 화이팅!

2013. 11. 23

임선장 Dream

히스토리코드: <http://www.youtube.com/watch?v=MBB8PdN5ZYw>

글로우 페인트: <http://www.youtube.com/watch?v=T6DZD7QbX3M>

단비: <http://www.youtube.com/watch?v=6u8OPRik3GU>

커버렐라: <http://www.youtube.com/watch?v=s2LPMWNNKI8>

선원노트

1. 영등포고 구교후

금요일부터 토요일까지 한 시간도 자지 않고 오직 캠페인만 생각하며 자료를 재정비하고 피켓을 만들었더니 피곤은 금방 가시게 되었다 많은 친구들이 함께하지는 못했지만 우리 커버렐라 팀원들이 10명이나 참여해서 60명이 넘는 분들의 서명과 100분이 넘는 시민들의 스티커 붙이기 참여를 일궈냈다는 사실에 매우 깊은 만족을 하였다. 팀장으로서 욕도 많이 먹고 눈치도 받았지만 이 또한 더 열심히 정신 차리고 해달라는 조원들의 깊은 뜻으로 생각하고 오늘도 우리 커버렐라는 CF 1등을 차지하기 위해 전진하고 있다.

2. 영등포고 황중민

드디어 나의 첫 회계 결과물들을 가지고 두런두런앙트러프러너십에 참가했다 처음엔 각팀의 부장들이 나와서 현황뉴스를 한다고해서 떨렸었다(발표하는것 자체가 떨리니깐 ㅠ) 하지만 다행이도 시간관계상 팀장이 모든걸 한번에 발표해야한다고 했을 때 얼마나 기뻐는지 모를 것이다

그리고 오후에 대학로 마로니에 공원에서 캠페인을 하는데 처음으로 사람들을 불러모으고 설명해주는 좋은 경험을 한것에 큰 뜻을 두고 정말 괜찮았다고 생각한다. 유튜브 영상 1위를 꼭 하고싶다

3. 구리고 김용진

지난번 보충교육이후 오랜만에 만난 두런두런은 역시 저에게 새로운 깨달음을 준 것 같습니다. 이번 교육에서는 먼저 팀별 진행현황을 발표하는 시간이 있었는데 벌써 캠페인을 진행한 팀도 있어서 놀랐고 모든 팀이 정말 열심히 하고 있다는 생각이 들었습니다. 그리고 나서 LG에서 오신 분에게 강의를 들었는데 소비자를 유혹하는 기술인 Who What How에 대하여 들었는데 그 과정에서 CF를 보여주시면서 그 의미를 쉽게 이해할 수 있도록 해주셨던 것 같습니다. 그리고 소비자의 효익을 올리기 위해서는 차별화가 필요하듯이, 나 자신만의 차별화가 필요하다는 것을 알 수 있었습니다. 그리고 팀별cf를 제작하는 미션이 주어져서 콘터를 생각하던 중에 우연히 Gta를 패러디 했던 것이 떠올라서 그것을 주제로 해서 만든 것이 당일팀별투표에서 1등을 하게 되어서 5만원의 상금을 탈 수 있었습니다~

4. 구리고 장도형

대략 두달만에 참여하는 두런두런이었는데 참여를 위해 포기한것이 있었지만 마케팅이라는것에대한 강연을 들으면서 정말 15초라는 시간을 위해 많은 사람들이 소비자의 심리를 파악하기위해 노력하는 것을 다시한번 깨달았고 강연을 마치고 진행된 CF촬영은 얼마 되지않는 시간동안 과연 결과물을 만들어낼수있을까? 하는 걱정이되었지만 조원에 뛰어난 편집실력으로 1차 에서 1위를 할수있었던것 같습니다

5. 매탄고 박다은

이번 모임은 두런두런 전체모임일 뿐 만아니라 우리 커버렐라팀의 첫 캠페인이 있는날이었기때문에 기대를 많이 하고갔다 일단은 팀내 활동에 잘 참여를 못했던 친구들이 전체 모임에 와준것만으로도 고마웠고 너무 반가웠다 마케팅 강의를 들었는데 욕심부리지말고 포기할줄 알아야 성공할수있다는 말을듣고 강의후에 팀별 cf를 찍을때 계속 적용하려고 노력했고 커버렐라팀원들이 내가 무리한 제안을 할때마다 말해주기도했다

캠페인은 추운날씨에도 불구하고 성공적으로 잘 끝났다 (선장님이 오시지못한게 좀 아쉽긴했다ㅠ) cf도 찍고 직접캠페인도 하니깐 내가 두런두런활동을 하고있다는것이 이제야 실감이난다 앞으로는 별로 길지않은 시간이지만 잘 마무리 지을 수 있게 더 열심히 해야 겠다고 생각했다.

6. 매탄고 형혜정

각 팀들의 진행 상황을 알고 마케팅에 대해 배우는 시간을 가졌다. 모든 팀이 조금씩 변경된 사항이 있기는 하지만 대체로 계획에 따라 활동들을 해내고 있다는 것이 대단했다. 마케팅에 대해서 배우는 것도 흥미로웠지만 배운 내용을 참고해서 직접 홍보영상을 촬영하는 것이 가장 의미있었다. 이제 두런두런 활동이 막바지에 다다르고 있다는 것에 뿌듯하면서도 촉박하다는 생각도 든다. 팀원들과 서로 의지하고 도와가면서 아쉬움 없는 활동으로 마무리 할 수 있도록 할 것이다.

7. 매탄고 이장원

마케팅에 대해 배웠을 때 고객 유혹이라는 말이 제일 인상깊었다. 그런데 또 역사학문에 대입해 생각해봤는데, 고객은 국민, 학계, 정부 이정도가 될 것이다. 그것도 상황에 따라 고객의 비중이 달라질 것이다. 학계는 어떤 학설이 주류를 잡고 있는냐에 따라, 국민은 사회적으로 안정되어 있고 역사의식이 높을 수록, 정부는 국민의 관심도와 국제사회와의 관계에 따라 내 논문이 팔리고 안팔리고가 달릴 것이다. 그러나 여기엔 얼마나 쉽게 접근할 수 있는냐도 달려있었다. 학계에서는 내가 아는 모든 용어, 단어를 써도 논리만 어긋나지 않는다면 이해하지 못하겠다는 말이 나오진 않을 것이다. 하지만 국민의 경우, 그리고 사학에 조예가 깊지 않은 공무원들의 경우, 내가 연구작업을 하면서 많이 보았던 단어들을 일상어로 바꿔 출판 및 공개를 하지 않으면 내 논문은 그냥 외면을 당할 것이다. 시대를 읽고 시대의 고객들을 아는 것 그리고 얼마나 언어적으로 접근이 쉬운가 이것들이 내가 내 지식·정보를 팔 때 혹은 공개할 때 신경을 써야 하는 고객유혹 기술이다.

8. 중등고 심기택

이번 교육에서 마케팅에 대해 배우고 CF도 만들면서 우리가 하는 일이 정말 사회적으로 영향을 미치는 일이라는 것을 확실히 실감하게 되었습니다. 또 알맹과 커버렐라 캠페인 공정무역 플래시몹을 보면서 두런두런의 일원으로서 자랑스러웠습니다. 저희 글로우 페인트도 열심히 해서 좋은 결과를 낼 수 있도록 노력하겠습니다.

9. 둔촌고 송채영

오늘은 우리 팀이 캠페인을 하기 때문에 일찍 만나서 피켓을 만들고 나서 프로그램에 참여했다. 프로그램의 주제는 마케팅이었고 마케팅에 대해 많은 지식을 가진 분이 강의를 해주셨다. 강의에서는 마케팅은 소비자 유혹의 기술이라 말하셨다. 그리고 ‘Who, What, Why’가 중요하다고 하셨다. 누구를 무엇으로 어떻게 유혹할 것인가 그리고 포기를 통한 선택으로 유혹해야 한다. 너무 많은 것을 광고에 넣으면 기억에 남는 것이 없기 때문이다. 그리고 차별화된 소비자 효익으로 유혹을 하는 것도 중요하다고 하셨고 강의가 끝난 후에 좀 더 질문을 하고 싶은 것이 있다면 이메일로 보내라고 하셨다. 그런데 그 이메일이 정말 머릿속에 딱! 하고 박혔다. 그 이메일 뜻이 이름에서 ‘j’를 따고 텍이 좀 커서 ‘tucker’. 정말 엉뚱한 것 같지만 기발하고 기억에도 남으니 이렇게 마케팅을 해야겠구나 생각하게 되었다.

강의 뒤에는 또 광고를 찍는 프로그램을 하게 되었다. 설명을 듣고 영상을 찍고서 한 시간 뒤 모여서 각 팀의 영상을 모두 보았다. 모두들 재미있고 기발한 생각을 한 것 같았다. 못한 것 하나 없이 모두 잘 했다. 그런데 선생님께서 이제 그 영상을 편집해서 올린 후 조회수가 제일 많은 팀에게는 맛있는 음식을! 느린 음식! 사 주신다고 하셨다. 모두들 재미있고 좋아서 걱정되긴 하지만 우리 팀 것도 좋으니까 일등해서 맛있는 것을 먹을 수 있으면 좋겠다.

오늘 프로그램은 지금까지 한 것 중에서 제일 좋았던 것 같다. 아무래도 팀에서 내가 마케팅부여서 그럴지도 모르겠지만 좀 더 귀에 쏙쏙 들어오고 좋았다

10. 에르디아 이정민

이번 두런두런에서는 30초 광고만들기를 했다. 처음에 광고 만들기를 하라고 했을 때도 대체 어떻게 해야 할지 막막했었는데 팀들이 아이디어를 내고 회의하는 모습을 보며 역시 집단지성의 힘이 대단하다고 느꼈다. 나 혼자라면 분명 하지 못했을 과정을 팀이 함께 하니 아이디어가 생기고 그 아이디어를 바탕으로 광고까지 제작할 수 있었다. 나는 처음 광고도 좋았지만 다시 의논하고 수정해 세빈이 언니랑 인수가 새롭게 올린 광고가 우리 히스토리 코드를 잘 살린 것 같아서 넘 좋았다. 조희수 1등의 영광?을 안아 뿌듯하기도. 두런두런 6차는 참여하지 못하고 이제 마지막을 달려가는 모습을 보며 아쉽지만 마지막 남은 날까지 모두 최선을 다하고 더욱 발전했음 좋겠다.

2.10 유지 및 지속 “두런두런 @ 마이스쿨”

일시

2013. 12. 28 (토) 9시 - 1시

장소

SAP Korea

일정

1. <FORMULA를 통해 기업가정신 장착하기>
2. <두런두런 @ 마이스쿨 소개>
3. <두런두런 @ 마이스쿨 기획 및 발표>
4. <과제설명 및 팀빌딩>

취지

<유지 및 지속 "두런두런 @ 마이스쿨"> 행사는 프로그램의 마무리를 장식하는 피날레 공유회 전에두런두런 6단계 마지막을 의미하는 마지막 공식 교육행사입니다. 유지 및 지속이라는 말처럼, 학생들에게 두런두런 앙트러프러너십 프로그램이 끝난다고 해서 그들의 대장정이 마무리 되는 것이 아니라, 오히려 그들의 기업가정신 행보는 지금부터 시작이라는 것을 알려주는 것이 가장 큰 목적 및 취지라고 할 수 있습니다. 그런 면에서 앞으로 어떻게 본인이 기업가정신을 발휘할 수 있을 지 앞서 매뉴얼에 나와 있는 "기업가정신 FORMULA"에 대해 배우게 되고, 특히 두런두런의 본래 취지가 기업가정신을 배운 후에 내가 기업가정신(Entrepreneurship)을 진흥하고 전파하는 선장이 되는 것처럼, 학생들 본인이 교육진행자가 된다면 어떻게 두런두런을 바꾸어 진행할 것인지에 대해 꼼꼼히 생각해보고 공유하는 시간을 갖게 됩니다. 2013 두런두런 앙트러프러너십에서는 다른 학교 출신의 학생들이 모였기 때문에 과연 이 프로그램을 우리 학교에 도입하면 어떤 모습일지에 대해 브레인스토밍을 해보았습니다. 마찬가지로, 학생들에게 본인의 학교가 어떻게 바뀌어야 학생들이 더 기업가정신을 배우고 실행하는 장이 될 수 있는지에 대한 아이디어를 내거나, 혹은 본인이 교육회사를 운영하는 CEO가 되어 본인만의 기업가정신 교육 프로그램을 계획하고 발표하는 시간을 갖습니다.



Teacher's Tip

1. 학생들이 교육 프로그램을 직접 제작한다는 것이 처음엔 부담스러울 수 있으며 진부한 아이디어가 나올 수 있지만, 하는 것에 큰 의미를 두고 격려하는 것이 중요합니다.



두런두런 활동

〈FORMULA를 통해 기업가정신 장착하기〉

1부의 “기업가정신을 장착하는 방법”에 나타나있듯이, 학생들에게 추상적이고 모호할 수 있는 기업가정신을 본인의 삶에 어떤식을 적용하는 지, 즉 기업가정신을 어떻게 장착하는 지에 대한 생각의 도구를 제공하는 것은 매우 중요합니다. 특히, 〈유지 및 지속〉 단계에 맞춰서 프로그램의 마무리와 함께 본격적으로 기업가정신을 가지고 살아야 할 학생들에게는 이 적용단계가 필수적이라고 할 수 있습니다.

기업가정신 FORMULA는 수학공식, 혹은 문제를 풀기 위한 단일된 방법을 뜻하는 포물라처럼 기업가정신을 발휘할 수 있도록 하는 생각도구라고 할 수 있습니다. 그렇지만, 실제로

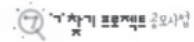
학생들에게 이 FORMULA에 대한 교육을 할 때는, 마치 성공적인 삶을 살기 위한 한 가지의 수학적공식이 존재하지 않는 것처럼, 이 기업가정신을 가지고 사는 단일된 방법은 존재하지 않으며 기업가정신 FORMULA는 학생들 본인이 기업가정신을 적용하는 것을 도와주는 도구라는 것을 강조하는 것이 중요합니다. (자세한 내용은 “1.2 기업가정신을 장착하는 방법”에 나와 있습니다.)

〈두런두런 @ 마이스쿨〉

〈유지 및 지속 “두런두런 @ 마이스쿨”〉의 취지에도 잘 나타나 있듯이, 두런두런 @ 마이스쿨이란 참여학생들이 남들에게 기업가정신을 진흥하는 교육자의 입장에서 그들만의 교육 프로그램을 개설하고 공유하는 시간입니다. 대부분의 교육 프로그램은 이미 정해진 프로그램을 통해 그들의 성장을 기대하지만, 두런두런 앙트러프러너십 프로그램은 학생들이 그들이 받은 교육에 대해 다시 한 번 생각해보고 진취적으로 피드백을 공유한다는 점에서 새롭다고 할 수 있습니다. 두런두런 @ 마이스쿨의 컨셉과 형식은 간단합니다. 본인이 이제까지 앙트러프러너십(EntrepreneurSHIP)호의 향해를 이끈 선장의 자리에 앉아 우리학교에 더욱 알맞는, 또는 또래에 더 효과적일듯한 우리만의 두런두런을 만들어 보는 것입니다. 2013 두런두런 앙트러프러너십에는 오랫동안 같은 학교에 다니는 세 명의 본래 팀멤버들과 오랫동안 합심하여 45분이라는 시간과 함께, 다음과 같은 주제로 약 3분짜리 발표를 준비했습니다:

1. 우리들만의 두런두런을 색깔로 표현한다면 무슨 색이고 그 이유는 무엇인지
2. What - 프로그램의 이름 그리고 프로그램을 통해 학생들이 하는 교육활동은 무엇들인가
3. Who - 정확히 누가 누구를 대상으로 한 프로그램이며 규모는 어떻게 되는가
4. Where - 학교 내외등 교육 프로그램이 어디서 이뤄지는가
5. When - 프로그램은 얼마나 지속되며 참가학생들은 언제 얼마나 자주 모이는가
6. Why - 근본적으로 이 프로그램을 운영하는 이유는 무엇인가
7. How - 학생들은 어떻게 모집하며 필요한 자원들은 어떻게 확보하는가

두런두런 @ 마이스쿨



이정도면~ 잘했쨌 뭐!



아쉽지만 다음엔...

- 두런두런은 무슨 색깔일까? 왜?
- 5W 1H
 - What
 - When
 - Who
 - Where
 - Why
 - How



〈과제설명 및 팀빌딩〉

이제 두런두런이 마무리 되기까지 남은 과제는 세 가지 입니다.

첫 번째는남들이 시켜서 하는 봉사가 아닌,각 팀들이 이미 진행해온 프로젝트들과 관련되어 본인이 진정 기증할 수 있는 가치들을 연구한 후, 이를 필요로 하는 대상에게 전달해주는 ‘단체 봉사나눔’을 기획하여 마지막 피날레 행사 전까지 이를 실행해야 합니다. 이는,우리가 근본적으로 이러한 프로젝트를 기획한 이유가 우리가 속한 사회에 가치를 환원하는 데에 있었던 것처럼, 학생들이 추후에 본인들의 이익추구만이 아닌, 남들을 항상 고려한 보다 더 넓은 의미에서의 성공을 추구할 수 있도록 사회적책임감을 더욱 더 기르기 위한 이유가 큼니다. 봉사활동을 하는 대상, 활동내역, 때와 장소까지 전적으로 학생들이 기획을 하며, 이제까지 진행했던 프로젝트의 확장판이라고 볼 수 있습니다.

두 번째는, 피날레 행사 때 모두 시청하게 될,지난 6개월간의 기업가정신 대장정을 정리 하는 앙트러프러너십 다큐멘터리를 제작하는 것입니다. 팀 내에 영상을 담당하는 인원이 총책임을 맡아서 두런두런 앙트러프러너십에서 영상을 담당하는 지도자의 도움 아래 5분 내의 다큐멘터리를 완성해야 합니다.

마지막으로, 피날레 행사의 제목인 “가치공유회”라는 말 그대로, 지난 6개월간 각 팀들이 무슨 가치들을 어떻게 창출하였는 지에 대해 공유하는 마지막 프레젠테이션을 만드는 것입니다. 프레젠테이션 형식은 다음과 같으며, 위의 과제들에 대해 팀별로 회의하는 시간을 줌으로서 <유지 및 지속 “두런두런 @ 마이스쿨”> 행사를 마무리합니다.

선장노트

어느새 최종 행사인 피날레공유회를 제외한 마지막 교육행사가 다가왔습니다. 오늘은 기업가정신 6단계에서 “유지 및 지속”에 해당하는 자리였습니다. 현재 네 팀으로 나뉘어진 선원들이 본인이 진행하고 있는 프로젝트를 어떻게하면 지속할 수 있을 지뿐만 아니라, 두런두런 기업가정신교육 프로그램 자체를 어떻게하면 효과적으로 더 많은 사람들에게 전파할 수 있을지 함께 연구해보고, 또한 두런두런 기업가정신교육 프로그램 자체에서 고쳐져야 할 부분이 있다면 어떤 것들이 있을 지 생각하고 공유해보는 자리였습니다.

일단, 현재 <글로우 페인트> 팀을 제외한 모든 팀들이 (글로우 페인트팀의 캠페인은 1월 11일 명동에서 개최됩니다) 지난 한 달동안 각자 계획했던 행사 및 캠페인들을 진행했습니다. 청소년들을 대상으로 공정무역에 대한 인식을 넓히고자 <단비>팀은 광화문광장에서 플래시몹, 공정무역 커피 및 초콜렛 판매, 공정무역 퀴즈쇼등의 행사를 진행하였고, 1회용 비닐 우산커버의 과도한 사용을 막기 위한 환경운동을 계획한 <커버렐라>팀은 혜화동 마로니에 공원에서 우산커버 이용에 관한 설문조사, 서명운동 및 실제 비 오는 날 지하철역내에 있는 비닐우산커버의 사용을 줄이도록 사람들에게 알리는 행사를 진행하였고, 우리나라 학생들이 역사인식에 대해 가지고 있는 문제를 풀고자 런닝맨 형식의 게임을 계획한 <히스토리 코드>팀은 약 30명의 중·고등학생들을 성공적으로 모집하여 경복궁-창경궁-송례문-서대문 형무소등을 배경으로 역사게임을 진행하였습니다.

이렇게 열심히 행동하던 선원들을 대상으로, 제가 기업가정신을 그러면 도대체 어떻게 창작하는가에 대한 짧은 발제로 이번 6차교육의 첫 시작을 하였습니다. 제가 지난 아시아 5개국을 다니며 다양한 기업가들을 만나 인터뷰를 하고 이를 영상 및 글로 엮는 <앙트십세일러즈>라는 프로젝트를 하며, “기업가정신 FORMULA”라는 공식아닌 공식을 만들었는데요, FORMULA는 바로:

- Foundation (나를 연구하기)
- Opportunity (기회포착)
- Resources (필요자원 연구 및 획득)
- Monetization (수익화)

- Unique (차별화 및 특화점)
- Leadership (리더십 및 협력)
- Aspiration (진정한 열망)

을 뜻하는 약어로, 두런두런의 기초가 되는 "기업가정신 6단계"와도 큰 연관성이 있는 기업가정신 프레임이라고 할 수 있습니다. 간단히 말해서, 기업가적 마인드를 갖기 위해서는 먼저 내가 잘하고, 좋아하고, 못하고, 싫어하는 것들을 연구하고, 마지막으로 내가 하는 일이 진정 나의 가치관과 일치하는가까지에 대한 깊은 고민을 할 필요가 있다는 것입니다. FORMULA에 대한 발제가 끝나고, 선원들은 각자 본인의 FORMULA가 무엇인지에 대해 생각해보는 시간을 가졌습니다. 그 후에는, 바로 60명의 선원들이 두런두런의 “선장”이 되어 내가 다니는 학교에서 두런두런을 진행한다면 어떻게 될 것인지에 대해 “두런두런 x 마이스쿨”이라는 이름으로 교육프로그램을 디자인해보는 시간을 가졌습니다.우리만의 두런두런 기획을 위해 학생들에게 제공한 형식은 간단했습니다. 같은 학교에 다니지만 다른 팀이 되어 흠어졌던 친구들과 오랫동안 팀을 이뤄 본인이 다니는 학교에 맞게 4W1H의 방법으로, 무슨 프로그램을 언제, 어디서, 어떻게, 왜 진행할 것인지 1시간동안 기획하고, 그 내용을 엘리베이터 피치 형식으로 발표해보는 시간을 가졌습니다.

선원들은 지난 5개월동안 두런두런을 직접 체험해보면서 본인이 학교를 대표하여 그들만의 기업가정신교육 프로그램을 기획해본다는 생각에 제각각 열정 넘치게 다양한 프로그램을 기획하였습니다. 그 중에는 행동한 후에 고등학교 졸업 전 논문을 쓰는 프로젝트부터 학교에서 재래시장을 여는 것 까지 정말 다양한 아이디어가 나왔습니다. 모든 선원들이 발표한 후에는 이제 네 팀들이 1월의 마지막 피날레공유회 행사때까지 해야 할 봉사활동, 다큐촬영, 그리고 각 프로젝트의 유지 및 지속에 대한 회의를 함으로써 끝을 맺었습니다.

이제 한 달만 지나면 두런두런의 공식적 교육행사가 막을 내린다는 사실이 믿기 힘들지만, 갈수록 본인이 인생의 주인이 되어야 된다는 마음가짐을 행동으로 보여주며 성장하는 선원들을 보니 참 뿌듯합니다. 앞으로 남은 활동들도 큰 기대를 하며, 마지막 행사 때 본격적으로 외부에 우리들이 창출한 가치들을 공유할 생각에 가슴이 두근두근 거립니다.

두런두런 화이팅!

2013. 12. 28

임선장 Dream

선원노트

1. 둔촌고 임연경

시험이 끝난 후 가벼운 마음으로 두런두런모임에 갔다. 무더운 여름 중동고에서 만났을 때가 엇그제 같은데 벌써 추운 겨울이 되어 여섯번째 만남의 시간 이었다. 오늘은 선장님의 주옥같은 말씀도 뿐만 아니라 김정희 선생님의 좋은 말씀도 들을 수 있는 좋은 시간 이었다. 김정희 선생님께서 ‘계획된 우연’ 을 설명 하실 때 나는 많은 것을 느낄 수 있었다.

‘넌 참 운이 좋구나!’ ‘넌 운이 좋아서 성공 한 거야’ 그 운도 우리가 만들어 내는 거구나 라고 느꼈다. 기회, 운 이것이 우리 앞에 있어도 두드리지 않는다면 우리가 불안과 망설임을 극복하지 못하고, 도전하지 않는다면 우리에게 오지 않는다는 것을 느낄 수 있었다. 나 뿐만 아니라 두런두런에 참가한 다양한 친구들은 불안과 망설임을 던고 두런두런에 참가 하여 계획된 우연에서 좋은 인연과 기회를 얻은 것이다. 난 내가 스스로 좀 자랑스럽다는 느낌이 들었을 뿐만 아니라 나에게 지나치는 소중한 기회들을 놓치지 않기 위해 도전하는 정신 또한 얻을 수 있었다.

이번 모임에서 나에게 준 큰 영향에선 바로 목표와 꿈에 관한 이야기였다. 난 초등학교 선생님이 되는 것이 꿈이었다. 내 안에서는 꿈이란 단지 직업, 미래 나의 장래희망, 좋은 대학? 이렇게 느끼고 있었던 것 같다. 난 나뿐만 아니라 요즘 고등학생, 내 동생과 같은 초등학생도 그렇게 생각하고 있다. 그렇기에 오늘 날 수능을 망친 사람, 대학에 떨어진 사람, 직업이 없는 사람 등등 모두 자신의 꿈을 잃었다고 생각하고 자살 이라는 무서운 생각을 하는 것 이라고 느꼈다. 나에게 꿈을 다시 생각하는 계기가 되었다. 나의 꿈은 선생님이나 아이들에게 꿈을 심어주고 아이들을 위한 사람이 꿈이 되었다. 그렇기에 나는 목표로 초등학교 선생님을 두고 열심히 달릴 것 이다. 중간 중간 나의 목표들이 성공 할 수 있겠지만 실패하더라도 꿈을 향해 다시 일어나 달릴 수 있는 힘이 생겼다. 오늘 정말 나에게 소중한 말을 많이 들어서 뜻 깊은 시간이 되었다.

마지막으로 오랜만에 학교친구들끼리 모여 우리학교의 특성을 살려 ‘칼라풀’(나 채영 정민 이가 둔촌고의 특성을 살려 만든 프로젝트 명)만드는 과정이 즐거웠다.

오늘 단 몇 시간 이지만 나에게겐 큰 의미를 준 긴 시간이었던 것 같다.

2. 둔촌고 김정민

오늘 두런두런 모임은 처음부터 연말 송별회 같은 느낌이 마구 들었다. 도착하자마자 텀별 끼리 모여서 그동안 얘기도 하고 웃으면서 신나게 얘기했다. 오랜만에 보는 임선장님과 선장님 재치는 나를 더 신나게했다. 임선장님의 강의를 들으면서 두런두런이 시작되었다. 기업가 정신 ‘FORMULA’. 나는 여기서 독특함, 차별화를 뜻 하는 Unique가 가장 기억에 남았다. 기업가 정신에 대한 설명을 듣다가 우리는 1등과 리더의 차이에 대한 생각을 해

보았다. 리더는 환경을 만들어주는 사람이라는 말을 듣다보니 나는 왜 1등만 되려고 노력했는지 부끄럽기도 했다. 그 환경을 만들어주는 이가 내가 되고 싶다는 생각이 들었다. 또 대표님께서 우리에게 우리가 지금 하고 싶은 일을 하라는 말씀을 해주셨다. 일거리를 만들어서 내가 그것을 스스로하는 것이 가장 중요하다는 말을 듣고 맞는 말씀을 나는 왜 지금 깨달았는지 조금은 한심하기도 했다. 내가 지금 당장 하고 싶고 하려는 일을 내가 직접 찾아서 그것을 해야 가장 좋은 일이라는 것을 알게 된 후, 집에 오자마자 신문도 읽어보았다. 특강을 듣다보면 알고 있던 것인데 실천을 하지 않았던 것을 다시 한번 깨닫게 되고 직접 해보는 것 같다. 또 우리는 마지막으로 두런두런 @ 마이스쿨! 이라는 것을 해보았다. 그동안 두런두런에 대한 우리의 생각과 고치고 싶은 것을 고치고 넣고 싶은 것을 넣어서 두런두런을 우리학교에 적용 시키는 것이었다. 이것을 직접하면서 솔직히 학교에 동아리를 만들고 싶다는 생각이 너무 들었다. 하기는 힘들겠지만 아이들에게 직접 아이들의 색깔을 찾아주는 그런 일을 하고 싶다는 의미로 우리는 두런두런을 ‘칼라풀’이라는 프로젝트로 바꾸어 구상해보았다. 비록 의견이 채택되지는 못했지만 우리는 만족했다. 매우 좋은 의견인데 꼭 동아리가 되어서 애들이랑 같이 색깔을 찾아보고싶다. 오늘 두런두런은 2013년의 마지막이라 아쉬움도 있었던 것 같다. 1월달을 끝으로 우리의 이 무한했던 도전은 끝나지만 우리의 기업가정신이 끝나는 것은 아니기에 아쉬움은 그만 끝내기로 해야겠다. 그동안 많은 것을 배웠던 두런두런과 함께한 2013년이여 안녕~

3. 둔촌고 송채영

오늘은 기업이 정신이 무엇인지 제대로 다시 알아보고,두런두런@마이스쿨을 기획해보기도 하고 마이스쿨을 기획하기 전에 특강을 듣기도 하였다.

먼저 기업가정신은 ‘FORMULA’로 설명된다!

‘F’는 Foundation으로 나를 연구하기, ‘O’는 Opportunity로 기회포착, ‘R’은 Resource로 필요자원연구및 획득이고, ‘M’은 Money로 기회의 수익화, 그리고 ‘U’는 Unique로 차별화이다.

그리고 ‘L’은 Leadership으로 리더십이고, 마지막으로 ‘A’는 Aspiration으로 열망,꿈이다. 이렇게 풀어 써주시니 영어이긴 하지만 좀 이해가 잘되는것 같았다.

그리고 이렇게 설명해주신것중에 나는 ‘L’에서 Leadership에서 이야기 해주신 것이 제일 기억에 남는듯 한다.

무엇을 말해주었는가 하면,1등과 리더의 차이점과 우리의 실질적 멘토는 주위에 있다는 것을 말해주셨다.

1등과 리더의 차이점은 1등은 주어진 환경에서 1등을 한것이고, 리더는 그러한 환경을 만들어 나가는 것이라고 한다.

1등이 더좋은지 리더가 좋은지는 사람마다 다르지만 나는 듣고 보니 1등보다는 리더가 더 중요하다고 생각했다.

그리고 특강을 듣게 되었는데 특강에서 주제로 한 것은 ‘지금 하고 싶은 일을 하라!’였다. 순간 이 말을 듣고서는 뭘소리지? 이랬는데 여기서 말한 것은 ‘하고 싶은 것’이 아니라 ‘하고 싶은 일’을 하라는 말였다. 설명을 들으니 멋진말이었다.

그리고 이제 학교친구들과 모여서 두런두런@마이스쿨을 기획해보았다. 이것도 나름대로 재미있었던것 같다.그리고 발표를 좀더 진지하게 할껄 하고 아쉽기도 했다.

4. 영등포구 구교후

영등포고는 나 혼자였던 오늘...우리 커버렐라팀이 나를 포함해도 6명 밖에 안돼서 많은 실망과 상실을 했다. 연락이 안되는 친구들과 늦게 도착한 나 자신을 용서하기 힘들 만큼 화가 났다. 하지만 나는 뭐 Super Positive! 초긍정 웃음의 아이콘이기에 화를 내도 해결이 안되기에 계속 웃었다. 대표님과 선장님의 강의를 듣고 같은 학교끼리 모이라는 선장님의 말씀... 쓸쓸함을 더 고조했다. 어찌면 더 참신하고 재미있는 아이디어가 없었던 건 이 때 문인 것 같다. 롯데월드...이 사항은 매우 민감하다. 대부분 웃고 좋지 않은 시선 매우 강하게 느꼈다. 하지만 과연 그 시선이 얼마만큼의 결과를 가져올지 두고 보고 싶다. 롯데월드 난 성공으로 만들꺼다. 영동아, 종민아 도와줘라. 마지막이다. 이번 마지막이다. 화려함을 바라지도 완벽함을 바라지는 않지만 누구보다 멋지게 노력한 바람직한 결과 만들자! 오늘 하루는 많은 것을 느끼고 많은 것을 이루고 싶은 그런 날이 된 것 같다.

5. 구리고 김용진

오늘은 어찌다보니 구리고에서는 혼자 두런두런에 참여하게 됐는데 오늘 강의 중에서는 선장님의 Formula강의가 가장 인상깊게 남은 것 같습니다. 내가 좋아하고 싫어하는 것을 연구하고 새로운 기회를 포착하여 여러 자원을 이용하여 그것을 실행시켜보면 좋겠다는 생각을 가졌고 추천해주신 책들을 꼭 읽어봐야겠다고 생각했습니다. 그리고 두런두런@마이스쿨을 준우과 다른 친구 한 명과 같이 하는데 남중남고라는 공통점과 여러 가지 의견이 잘 맞아서 정말 재미있었던 것 같습니다. 이제 마지막 한번이 남았는데 마지막까지 저의 진짜 모습을 찾고 배우도록 노력해야겠습니다~!!

6. 덕원중 전석호

우리가 지금까지 해온 일을 보며 잘했던 일, 아쉬웠던 일 등 많은 생각이 납니다. 그리고 선장님이 추천해주신 책들 꼭 읽어보도록 하겠습니다. 이런 기회를 주신 선생님들께 감사하고 매회 모임 때마다 유익한 체험을 만들어 주신 선생님들께도 감사드립니다. 마지막까지 열심히 활동하고 마지막 피날레 축제 기대하겠습니다.

7. 수원공고 박준철

이번 교육에서 가장 기억 남는 것은 개성이 중요하고 남과 다른 것을 고치려고 하는 것보다 양현석님의 말씀처럼 튀어나온 쿠키를 다듬지 말고 그 부분을 좀 더 발전시켜 남과 차별을 두라는 말이 너무 인상 깊었다. 결코 남과 다르다고 해서 무조건 고리쳐고 하지 않고 더 발전해 나가야겠다 라는 생각이 들었다.

8. 서울여상 노소담

맨 처음에는 기업가정신에 대한 선장님의 formula라는 키워드의 강의를 들었는데, 그 강의를 듣고 나니 기업가정신이 무엇인지 생각해 볼 수 있었고 기업가정신이라는 말이 조금 더 쉽게 와닿았다. 그 후에는 각 학교별로 두런두런을 자신들의 학교에서 운영한다면 어떠한 형태일지를 자유롭게 상상해보는 활동을 했다. 같은 학교인 소현이와 나는 그동안 무의미하게만 느껴졌던 자유허간에 학교에 대한 불편함을 해소시키기 위해 두런두런을 실시하자고 했다. 이런 활동을 하며 두런두런이 참가자들뿐만 아니라 우리 학교에도 영향을 끼칠 수 있구나 라는 생각을 했다. 두런두런에서 많은 경험을 할 수 있어서 정말 좋았지만 곧 끝이라는 생각에 약간 섭섭했다. 앞으로 그동안 배운 기업가정신을 잊지 않고 실천하도록 노력하기로 다짐했다!!

9. 신목중 이해준

임종규 선장님의 FORMULA강의를 들으면서 지금까지 내가 단비의 일원으로써 해온 일들에 대해서 다시 한번 보람을 느끼게 되었다. 처음에 두런두런에 합류할 때에는 기업가정신이라는 것은 금시 초문이었었고 키큰 언니 오빠들 그리고 선생님들과 함께함이 그저 놀라울 뿐이었다. 그랬던 내가 기업가정신에 대해서 배우고 Foudation(나를 연구), Opportunity(기회포착), Resource(필요자원 연구, 획득), Money(기회를 수익화), Unique(차별화, 특화점), Leadership(리더십), Aspiration(꿈, 열망)의 과정을 거치면서 내 자신이 그동안 성장했음을 더욱 느끼게 되었다. 기업가정신의 의미를 깨닫는 것 외에도 팀워크의 중요성을 느끼고 ‘아, 나는 못해’라고 스스로 단정짓던 일에 달려 들어보기도 했다. 임종규 선장님의 강의를 들으면서 성취감을 느꼈다면 오한웅대표님의 강의를 통해서 현재와 미래에 대한 용기를 가지게 되었다. ‘하고 싶은 일을 지금하라!’ 외교관이 꿈인 내가 지금 당장 외교관의 일을 할 순 없다. 하지만 오한웅대표님이 말씀하셨듯이 이 일은 직업이 아니다. 대표님께서 경진대회에 나가고 노력하셨듯이 나도 그 꿈을 이루기 위한 현재의 노력이 매우 중요함을 알 수 있었다. 김정희선생님께서 말씀하셨듯이 두런두런앙트러프러너십은 나에게 다가온 계획된 우연이고 이는 나에게 있어서 매우 귀중한 자산이다. 앞으로 한달이라는 짧은 시간동안 나머지 프로젝트에 열심히 참가해서 단비의 활동에 유종의 미를 거두고 싶다.

오늘 가장 기억에 남는 활동은 두런두런@마이스쿨이다. 어떻게 해야할까? 뭘로 해야 하지? 처음에 이 활동에 대해 듣는 순간 머리가 하얘졌다. 생각나는 것은 너무나 평범한 것들. 게다가 얼마 전까지만 해도 나는 무대에 나가면 정신줄을 뺏었다. 어느 순간 정신을 차려

보면 나는 랩을 하고 있었고 제정신으로 돌아왔을 때는 이미 늦었었다.ㅠㅠ하지만 발표라는 것을 계속하다 보니 이제 그 긴장감도 서서히 극복하고 있었는데 반크에서 중학생대표로 발표를 했을 때는 목소리크기, 말투 등이 너무 일정하다, 강약이 부족하다 라는 부족함이 있었다. 내 발표차례가 다가왔을 때 나는 잘 할 수 있다, 떨린다, 두런두런에서는 첫발표인데 내 발표 실력이 더 높아야하는데 라는 생각으로 반신반의한 채 앞으로 나갔다. 생각보다 나는 무난하게 해냈고 실수없이 잘 마무리했다 결과적으로 크게 기대하지 않던 상까지 받았다^^그리고 발표에 대해서 칭찬도 들었다!두런두런은 내게 자신감, 용기 등 너무나도 큰 선물을 주고 있는 것이다.

10. 서울여상 배소현

선장님께 formula키워드로 기업가정신에 대해서 지금까지 해온 내용을 좀 정리해 볼 수 있었는데 선장님이 도움 많이 받으신 책들을 소개해 주셔서 나도 한번 읽어보려고 적어 두었다. 방학 동안에 꼭 읽어보고 싶고, 두런두런@마이스쿨 활동으로 우리 학교에 맞게 두런두런을 기획해 보면서 두런두런의 지속을 고민해 봤는데 소담이랑 계속 고민하면서 정말 우리 학교에서 해도 도움이 많이 될 것 같다는 생각이 들었다. 반년 동안 두런두런 덕분에 다양한 사람들을 알게 되고 여러 경험을 하게 된 것 같아서 감사하다.

2.11피날레 가치공유회 "We Speak Action"

일시

2013. 1. 25 (토) 5시 - 9시

장소

동그라미 재단 모두의 홀

일정

1. <포토존 기념촬영 및 네트워킹>
2. <“We Speak Action” 두런두런 피날레 개회식>
3. <두런두런 다큐 시상회>
4. <2013 두런두런 앙트러프러너십을 돌아보며>
5. <팀별 영상 및 가치공유회>
6. <My 두런두런, My 앙트러프러너십>
7. <2013 두런두런 앙트러프러너십 선원 축하공연>
8. <2013 두런두런 앙트러프러너십 특별상 시상식>
9. <두런두런 앙트러프러너십 1기 졸업식 및 피날레 폐회식>



동그라미재단
The Circle Foundation



HAPPY EDU



WE SPEAK ACTION



Q&A



Do Learn

행동하며 기업가정신을 배운
두런두런 앙트러프러너십의
피날레 공유회에 당신을 초대합니다!

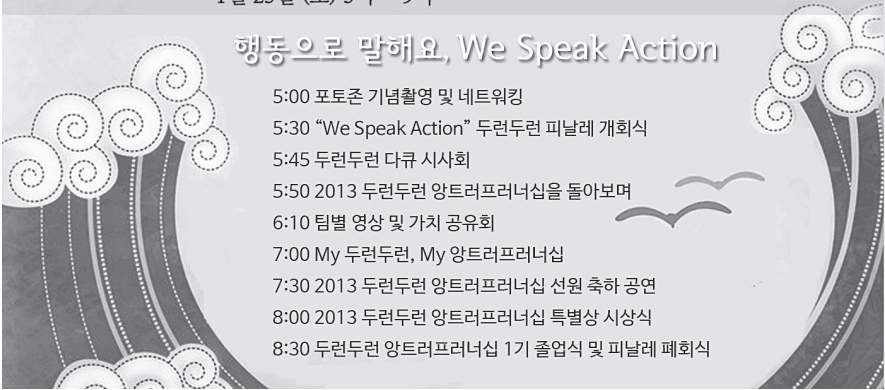
WHERE
서울시 강남구 테헤란로 218, 나래빌딩 3층 동그라미재단

WHEN
1월 25일 (토) 5시 ~ 9시

행동으로 말해요, We Speak Action

- 5:00 포토존 기념촬영 및 네트워킹
- 5:30 “We Speak Action” 두런두런 피날레 개회식
- 5:45 두런두런 다큐 시상회
- 5:50 2013 두런두런 앙트러프러너십을 돌아보며
- 6:10 팀별 영상 및 가치 공유회
- 7:00 My 두런두런, My 앙트러프러너십
- 7:30 2013 두런두런 앙트러프러너십 선원 축하 공연
- 8:00 2013 두런두런 앙트러프러너십 특별상 시상식
- 8:30 두런두런 앙트러프러너십 1기 졸업식 및 피날레 폐회식

프레스존
해터카펫
시사회!



드디어 두런두런 앙트러프러너십을 총 마무리 짓는 <피날레 가치공유회 “We Speak Action”> 행사입니다. 피날레 가치공유회 행사는 학생들, 교육자들 및 두런두런 앙트러프러너십에 연관되거나 관심이 있는 외부인들에게 모두 두런두런을 통해 창출한 가치들을 공유함으로써 기업가정신교육이 얼마나 중요한 것인지 스스로 증명하는 자리이며, 또한 지난 교육행사에서 발산하지 못했던 끼를 나누는 축제입니다.



마치 영화 시사회 혹은 연예대상처럼 참여학생들, 학부모들, 운영진 등 모든 참여자들은 복장도 시사회 복장으로 차려입으며, 피날레 공유회를 위한 준비는 어느 다른 행사들보다 더 노력이 많이 드는 행사입니다. 두런두런을 장식하는 마지막 행사는 기념촬영 및 네트워킹으로 시작하여 개회식과 함께 그 동안의 여정을 모두 담은 다큐멘터리를 감상합니다. 그 후에는 두런두런에 대해, 혹은 기업가정신에 대해 아무 것도 모르는 분들 또한 참여하기 때문에, 프로그램 진행자가 두런두런과 기업가정신에 대해 발표하는 <두런두런 앙트러프러너십을 돌아보며> 시간을 가지고, 각 팀별로 제작한 그들의 다큐영상과 마지막 프레젠테이션의 <팀별 영상 및 가치 공유회>를 통하여 지난 6개월간 그들의 기업가정신 향해에 대해 모두에게 공유하게 됩니다. 그 후에는, <My 두런두런, My 앙트러프러너십>

이라는 주제로 서로 마이크를 돌려가며 후기도 공유하고 롤링페이퍼 형식으로 두런두런을 통해 느낀 점을 기록하는 시간을 갖습니다. 그리고 사전에 준비된 학생 및 선생님 팀들이 노래, 춤 등 다양한 장기를 뽐낼 수 있는 <축하 공연>이 있습니다. 또한, 피날레 공유회 행사는 특별상 시상식, 그리고 졸업식과 함께 폐회하게 됩니다.



두런두런에서 주어지는 특별상은 말그대로 우열을 가려내기 위해 부여하는 상이 아니라, 두런두런 프로그램 내내 다방면에서 두드러진 모습을 보여준 학생들에게 부여하는 상이라고 할 수 있습니다. 이는 모두에게 주는 상은 아니지만, 또한 그렇다고 해서 특별상을 받지 못한 학생들이 섭섭해하지 않도록 환경을 조성하는 것이 중요합니다. 2013 두런두런 앙트러프러너십에서는 다음과 같은 특별상을 학생들에게 부여하였습니다:

- 1등선원상 - 가장 뛰어난 협동심을 보여준 팀원
- 선장상 - 가장 효율적으로 팀을 이끈 팀장
- 간지상 - 패션이 가장 돋보인 학생
- 마이크로소프트상 - 파워포인트 슬라이드를 가장 잘 드는 학생
- 영수증상 - 재무관리를 가장 꼼꼼히 처리한 학생
- 잡스상 - 프레젠테이션을 가장 인상적으로 한 학생
- 밥상 - 간식을 가장 잘 먹은 학생
- 가루상 - 가장 유머감각이 뛰어난 학생
- 스피버그상 - 영상제작을 가장 훌륭히 한 학생
- 슈퍼베이비상 - 가장 어린 친구 중 두드러진 활약을 보여준 학생
- 한석봉 어머니상 - 두런두런 프로그램 내내 가장 열렬히 학생을 지지해 준 학부모님
- 철판상 - 프로젝트를 진행하면서 가장 진취적이고 남들에게 두려움없이 다가간 학생
- 느낌아니까상 - 후기를 가장 열심히 작성한 학생

이렇게 잔잔한 웃음을 제공할 수 있는 특별상 시상식이 끝난 후에는, 모두에게 졸업장을 나눠준 후 폐회식과 함께 행사가 마무리 됩니다.



Teacher's Tip

1. 마지막 행사인 가치공유회 때는 부모님들, 학교 선생님들, 외부인들등 학생들의 노력이 결실을 맺는 순간을 최대한 많은 사람들을 초대하는 것이 좋습니다.
2. 팀별로 제작하게 되는 영상은 학교에 있는 방송반 선생님 및 학생들을 활용하는 것을 추천합니다. 마지막 영상은 내용못지 않게 퀄리티 또한 중요합니다.
3. PT 및 영상은 몇 차례 확인을 받으며, 이제까지 제작한 결과물들 중에 가장 중요하다는 사실을 인식시키는 것이 중요합니다.
4. 장기자랑은 이제까지 함께했던 학생들이 서로에 대해 충분히 편해졌기 때문에, 너나 나나 나서서 하고 싶은 경우가 의외로 많습니다. 기회를 부여받는 것은 굉장히 중요한 경험입니다.
5. 특별상은 받지 못한 학생들이 그다지 부러워하지 않도록 재미있게 만드는 것이며, 학생들의 두드러진 특색을 센스있게 말해줄 수 있어야 합니다.

프로그램 운영 성과

첫째, 가치창출, 도전정신 중심의 기업가정신에 대한 이해를 다양한 행동과 활동을 통해 배울 수 있는 기회를 제공할 수 있었다.

둘째, 지식정보화시대 급변하는 미래사회를 살아갈 청소년들의 문제발견 능력·실천의지·도전정신을 함양할 수 있었다.

셋째, 교사 주도적, 지식중심의 수동적 학습과 활동이 아닌 학생 주도적, 자발적 참여중심의 프로그램 구성 및 운영으로 학생들의 적극적 참여의지를 고취시킬 수 있었고 자기성장의 기회를 제공할 수 있었다.

넷째, 다양한 학교 급과 유형, 지역소재의 20개 학교 학생들이 본인의 가치와 선택으로 팀을 구성하여 경쟁이 아닌 협력과 집단지성의 역량으로 문제를 해결하고 성과를 도출하는 과정에서 공동체의식과 시민의식을 함양할 수 있었다.

다섯째, 학교 내의 교육활동을 넘어서 다양한 사회기관 및 외부자원 활용의 기회를 학생 스스로 탐색하고 도전하고 성취하는 과정을 통해 현장형·체험형 교육활동 기회를 제공할 수 있었다.

여섯째, 문제해결 과정에서 다양한 네트워킹 능력과 프레젠테이션 능력, 아이디어 창출 및 개발 능력을 함양할 수 있는 기회를 제공할 수 있었다.

일곱째, 발표와 공유회 활동을 통해 아이디어 분석과 평가, 통찰력 및 연구능력 등 비판적 사고력을 함양할 수 있는 기회를 제공할 수 있었다.

참가학교 지도교사 및 학생들

순번	학교명	지도교사	참가 학생들
0	선장	임종규	
1	구리고	박미주	윤태현, 장도형, 김용진
2	금천고	김인선	채서현, 황진형, 최정훈
3	단국공고	권혁환	신기섭, 김정훈, 이제희
4	덕소고	이정수	전인수, 오한승, 임민호
5	둔촌고	김정희	김정민, 임연경, 송채영
6	민족사관고	지혜인	정희진, 양수빈, 이여정
7	매탄고	이은경	이장원, 박다은, 형혜정
8	상일여고	권정혜	임수진, 고은빈, 박수민
9	서울여상	박영하	노소담, 배소현, 이효정
10	선린인터넷고	송석리	강학구, 김승연, 이의석
11	수원공고	정은진	최유리, 박준철, 조현명
12	수원매향여자정보고	박근희	박효진, 은지윤, 박연주
13	여의도여고	최소영	고야희지, 정세빈, 조유리
14	영등포고	이현숙	구교후, 황종민, 이영동
15	중동고	김시용, 김정희	심기택, 여준우, 김보겸
16	신목중	임인숙	김민지, 김무경, 이해준
17	덕원중	민경미	최희건, 전석호, 민경석
18	인현중	감미애	박슬기, 조용현, 허성철
19	다애 다문화학교	이희용	김상현, 김민정, 김택윤
20	에르디아 연합동아리	최송일	최 진, 이정민, 이주영

2013 두런두런 앙트러프러너십을 마치며



눈 깜짝할 사이에 지난 6개월간의 기업가정신 향해가 막을 내렸습니다. 학생들과 선생님들 모두 가지고 있던 실패에 대한 두려움을 없애며 ‘도전을 통한 가치창출’이라는 동일한 목표아래, 함께 울고 웃으며 헤엄치면서 우리 생애 가장 기억에 남을 향해의 막을 내렸습니다.

하지만, 우리는 “2013 두런두런 앙트러프러너십”을 통하여, 우리들의 진정한 기업가정신 향해는 지금부터 시작임을 깨달았습니다. 각자 ‘나만의 일’이 무엇을 의미하며, 그 일을 나 스스로 창조하는 것이 어떤 기분인지 너무나도 잘 알게 되었습니다. 따라서, 이제 학생과 선생님 할 것 없이 모두가 한 마음으로 기업가정신(Entrepreneurship)이라는 배(ship)의 향해를 이끄는 “선장”으로서, 도전정신과 가치창출의 중요성에 대해 진흥하고 전파하는 데에 앞장 설 것입니다.

모두를 대상으로 통일된 기준과 잣대로 평가받지 않으며, 우리가 모두 다르다는 사실을 인정하고, 오히려 이 다른 점들을 활용하여 더 큰 가치를 창출할 수 있음에 행복하고 감사했습니다.

기업가정신의 핵심은 행동이기에, 대한민국의 청소년들이 앞으로 일구어 낼 수 있는 ‘나만의 일’을 만들며 마음껏 도전할 수 있는 행동의 놀이터를 넓히기 위한 우리들의 노력은 결코 멈추지 않을 것이며, 더 많은 대한민국의 선생님들을 찾아, 실질적이고 올바른 교육을 이끌어 기업가정신이 충만한 우리 대한민국이 될 수 있기를 간절히 꿈꿉니다.