

ALL ABOUT 임캠-PBL

IMPACT CAMPUS
PROJECT BASED LEARNING
WHITE BOOK



루트임팩트는 2015년 5월부터 미래의 체인지메이커를 위한 교육 프로그램으로 ‘임팩트 베이스캠프(이하 IBC)’를 운영해왔습니다. 파일럿의 의미로 ‘0기’부터 시작한 IBC는 어느덧 14기를 마무리하였고, 약 7년간 총 381명의 수료생을 배출했습니다. IBC로 대표되는 임팩트캠퍼스의 커리어 교육 사업은 루트임팩트가 창출하는 사회적 가치의 한 축을 성실하게 담당해왔습니다.

2021년, 루트임팩트는 ‘임팩트캠퍼스(Impact Campus)’라는 새로운 브랜드의 탄생을 알렸습니다. 그동안 다양한 이름과 방식으로 운영하던 커리어 교육 프로그램과 서비스를 하나의 체계로 정리해, 미래의 체인지메이커를 위한 커리어 개발 플랫폼으로 새롭게 출발한 것입니다.

2015년 첫째 루트임팩트는 IBC를 통해 70여 명의 청년을 만났지만, 2021년에는 임팩트캠퍼스에서 약 800명의 청년을 만났습니다. 이러한 성장세의 시작에 IBC가 있었고, 그러므로 임팩트캠퍼스에서 IBC의 의미는 특별하고도 상징적인 ‘시그니처’입니다.

임팩트캠퍼스의 본격적인 시작을 알리는 2022년을 맞아, 본 백서를 통해 임팩트캠퍼스의 시그니처인 IBC의 지난 7년을 돌아보고, 이로써 임팩트캠퍼스가 커리어 교육 프로그램에 담고자 하는 가치를 알리며 새로운 장을 시작하려 합니다.

IBC의 본질은 ‘프로젝트 기반 학습(Project Based Learning; PBL)’이라고 할 수 있습니다. 7년간 조금씩 모습을 변화해왔지만 PBL이라는 핵심은 변하지 않았습니다. 그래서 이 백서는 IBC의 백서이자 ‘임팩트캠퍼스 PBL(이하 임캠-PBL)’의 백서이기도 합니다.

PBL은 오래된 개념입니다. 2010년대에 들어서며 국내 대학 교육 및 취업 교육 등 성인 교육 분야의 여러 기관들이 ‘프로젝트’ 기반의 교육 방식을 앞다투어 적용하며 이를 프로그램의 특징으로 강조하였습니다. 당시의 루트임팩트가 이론적 배경에 따라 본격적으로 PBL을 하려고 IBC를 기획한 것은 아니었지만, 미래의 체인지메이커에게 필요한 것 중 우리가 잘 할 수 있는 것을 만들어 발전시키며 되돌아보니 그것이 PBL이었습니다.



루트임팩트는 2012년 설립된 비영리 사단법인입니다.

사회의 다양한 문제들에 관심을 갖고 각자의 방식으로 변화를 만들고자 하는 이들을 ‘체인지메이커(Changemaker)’로 정의, 이들이 함께 모여 성장할 수 있도록 서울 성수동을 중심으로 유·무형의 인프라를 만들며 임팩트 생태계를 조성해 나가고 있습니다. 대표적인 사업으로 소셜벤처, 사회적기업 등 임팩트 지향 조직의 커뮤니티 오피스 ‘헤이그라운드’와 청년의 교육과 커리어 성장을 지원하는 ‘임팩트캠퍼스’를 운영하고 있습니다.

루트임팩트는 2017년부터 국내 주요 대학 일부와 파트너십을 체결하여, IBC가 교과 혹은 비 교과 과목으로 인정받을 수 있는 기반을 마련했습니다. 2021년 임팩트캠퍼스가 그 규모를 크게 키울 수 있었던 것은 여러 교육 기관 및 기업과의 파트너십 방식으로 프로그램을 운영했기 때문이기도 합니다. 앞으로도 임팩트캠퍼스는 대학과 기업 등 교육 업계의 다양한 플레이어들과 건강한 파트너십을 확장해 가고자 합니다. 이것이 우리의 고객에게 더 좋은 경험을 줄 수 있는 방법이라고 믿기 때문입니다. 이 백서가 임팩트캠퍼스의 잠재적 파트너들에게 서로의 핵심 가치를 이해하고 발맞춰 갈 수 있는 기반이 되기를 기대합니다.

우리는 더 많은 사람들이 각자의 커리어를 통해 체인지메이커가 되어가기를 바랍니다. 이 백서가, 미래의 체인지메이커들이 본인의 커리어 과정에 필요하고 적합한 경험을 알아보는 관점을 갖는 데 도움이 되었으면 좋겠습니다.

STORY

루트임팩트가 IBC를 시작하게 된 이유

Learning by Doing을 믿기 때문입니다.

배움의 방식에 여러 가지가 있겠으나, 커리어 개발에 필요한 역량과 스킬은 실제 경험을 통해 더 제대로 배울 수 있다고 생각합니다.

이러한 믿음은 제 대학생 때의 경험에서 비롯되었습니다. 강의실보다는 동아리에서, 강의와 시험 중심의 수업보다는 팀 프로젝트가 중심인 수업에서 더 많이 성장했다고 느낍니다.

특히, 경영 전략을 공부하는 동아리와 사회적기업을 공부하는 동아리에서 가상의 사례가 아닌 실제 기업이 제시한 과제의 프로젝트를 통해 실질적인 문제해결능력, 커뮤니케이션 스킬, 팀워크를 종합적으로 기를 수 있었습니다.

각 대학교에서 제공하기 어려운 경험을 IBC가 제공할 때 참여자 입장에서 더 의미가 있을 것이라고 생각했습니다. 아무래도 학교보다는 저희가 일선 기업의 상황과 고민을 잘 이해하고 있기에 실제 기업 프로젝트를 발굴, 기획하기에 유리하다고 판단한 것이죠.

허재형
루트임팩트 대표

Contents

I. 임팩트캠퍼스, 체인지메이커 커리어의 출발지	1. 임팩트캠퍼스, 체인지메이커 커리어의 출발지	6
	2. 임팩트캠퍼스 교육 철학	7

II. 임팩트캠퍼스 PBL (임캠-PBL)	1. 임팩트캠퍼스 PBL (임캠-PBL)	13
	2. 임캠-PBL의 7가지 프로젝트 설계 요건	15
	3. 임캠-PBL의 핵심역량	20
	4. 임캠-PBL의 역할 정의	24

III. 임캠-PBL 시그니처, 임팩트 베이스캠프	1. 임캠-PBL 시그니처, 임팩트 베이스캠프	27
	2. IBC 시즌별 특징과 사례	28
	3. IBC 임팩트 체인 모델	47
	4. Interview: IBC 수료자들의 이야기	49
	5. 추천의 말	62

I. **임팩트캠퍼스, 체인지메이커 커리어의 출발지**

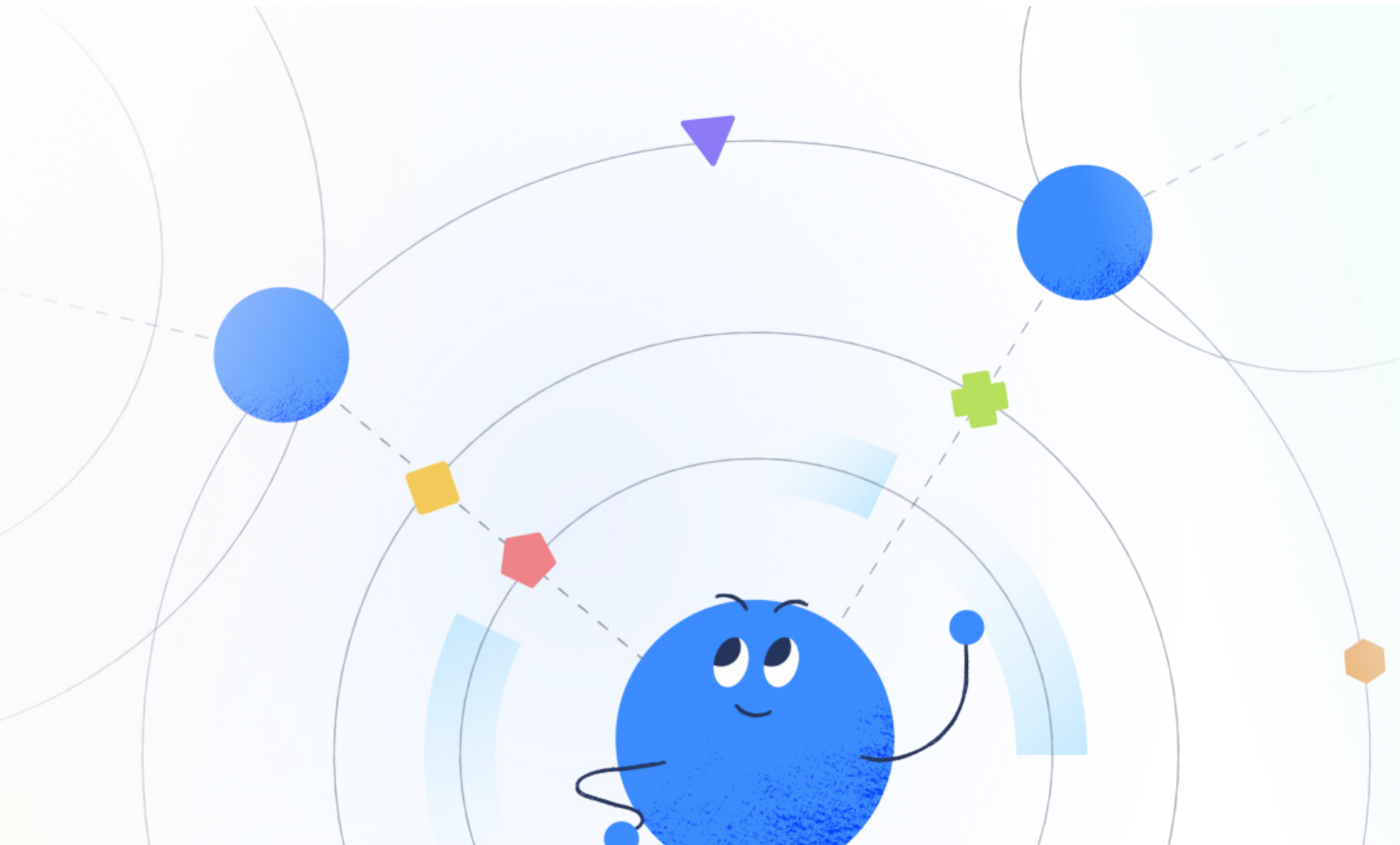


임팩트캠퍼스, 체인지메이커 커리어의 출발지

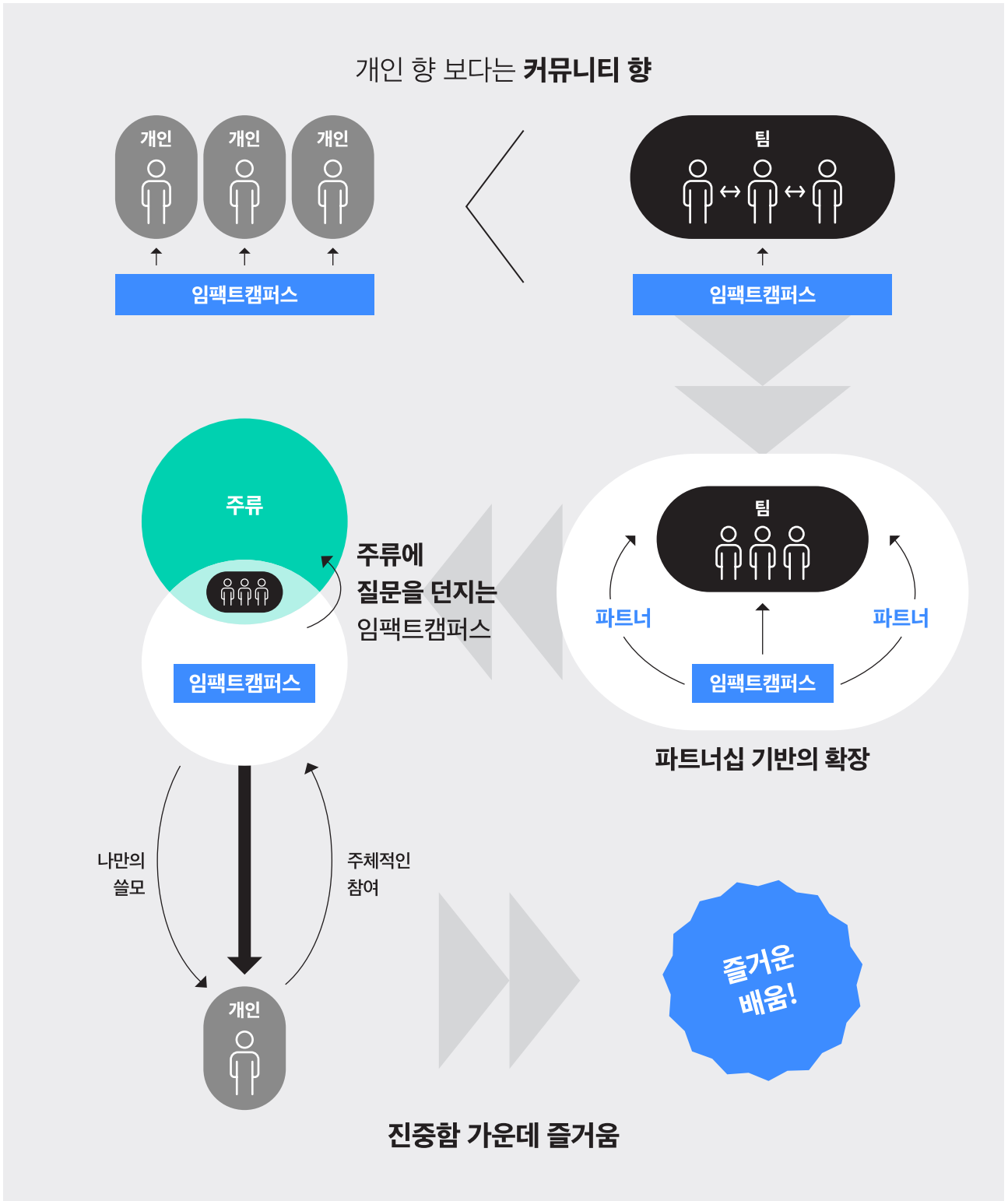
임팩트캠퍼스는 취업, 창업, 이직 등 커리어를 시작하고 성장하는 단계에서 어려움을 겪는 사람들이 자신에게 꼭 필요한 배움의 기회를 찾고 시작할 수 있도록, 시작한 배움에 충분히 몰입하여 의미 있는 성과를 만들 수 있도록 돕습니다. 그리고 이 배움의 과정에서 더 많은 사람들이 사회가 필요로 하는 체인지메이커가 되어 가기를 바랍니다.

임팩트캠퍼스는 임팩트 추구 인재를 위한 커리어 개발 플랫폼입니다. 플랫폼에는 여러 가지 의미가 있겠지만, 여기서는 고객이 '커리어 개발 여정'을 잘 할 수 있게 돕는 기반, 즉 일종의 '학교' 역할을 하겠다는 의미를 담고 있습니다.

임팩트캠퍼스는 고객이 '체인지메이커 커리어 개발 여정'에 언제든 타고 내릴 수 있는 든든한 승강장이 되기를 바랍니다. 때로는 이곳으로 모여들기도, 때로는 떠나가기도 하면서, 선한 의도를 가진 누구나 커리어 여정에서 임팩트 잠재력을 실현할 수 있는 세상을 만드는 데 기여할 것입니다.



임팩트캠퍼스 교육 철학



●
커뮤니티 향
vs. 개인 향

임팩트캠퍼스는 임팩트를 발휘할 가능성이 큰 개인을 선정해 집중적인 지원을 하기보다, 커뮤니티를 형성하고 지원하며 그 안에서 일어나는 자발적 상호작용으로 임팩트가 발생하기를 기대합니다. 개인은 다른 개인으로부터 영향을 받으므로, 가능한 한 좋은 영향을 주고받을 수 있는 커뮤니티를 형성하는 것이 임팩트의 총합뿐만 아니라 결과적으로 개개인에 대한 더 큰 임팩트를 낼 것이라고 믿습니다.

교육에서 커뮤니티 접근 방식을 취한다는 것은, 프로그램이 일대일 과외가 아닌 그룹으로 진행되는 것 그 이상의 의미를 갖습니다. 개인들은 커뮤니티에서 서로 배우고, 서로 가르치고, 자기 주도적으로 배움의 과정에 참여할 수 있습니다.

그러나 커뮤니티의 방식을 취한다고 하여 배움이 집단적으로 일어난다는 의미는 아닙니다. 커뮤니티 안에서 개인은 개인으로서 배움에 참여하며, 같은 커뮤니티에서 같은 교육에 참여하더라도 각 개인이 얻어가는 배움은 서로 다를 수 있습니다.

임팩트캠퍼스는 커뮤니티를 신뢰합니다. 때때로 커뮤니티는 우리가 기대하는 대로 움직이지 않으며, 일부 구성원은 이탈을 하기도 합니다. 그럼에도 불구하고 커뮤니티를, 그리고 그 안의 각 구성원을 신뢰하는 것은 교육에서 특별히 중요합니다. 교육의 효과는 당장 나타나지 않습니다. 커뮤니티를 신뢰하고 기다릴 때, 우리가 기대하는 상호작용이 자생적으로 발생할 것이라고 믿습니다.

PBL의 ‘프로젝트’는 혼자 하는 것일 수도, 다른 사람과 함께 하는 것일 수도 있습니다. 하지만 임팩트캠퍼스가 ‘커뮤니티 향’에 대한 철학을 갖고 있기에, **임캠-PBL은 대부분 ‘팀 프로젝트’의 방식으로 설계합니다.**

이 때 운영자는 촉진하고, 활성화하고, 신뢰하고, 인내하는 태도를 가져야 합니다. 그렇게 했을 때, 자발적 참여와 그에 따른 상호작용이 발생하며, 커뮤니티가 그저 집단으로 존재하지 않고 우리가 말하는 커뮤니티로서 존재할 수 있습니다.

STORY

같은 가치를 지향하며
서로 응원하는 커뮤니티

김한나
IBC 14기 수료자

누군가의 리더십이 빛나는 이유는 다른 이들의 팔로워십이 있었기 때문인 것처럼, 서로의 역량이 함께 움직일 때 더 큰 시너지를 낼 수 있음을 알게 되었습니다. 이렇게 그간의 시간을 돌아보니 함께 같은 가치를 지향하며 서로 응원했던 ‘커뮤니티’는 저에게 가장 큰 동기와 힘이 되었던 것 같습니다. 그 힘을 알게 되니 이 커뮤니티를 더욱 건강하게 만들기 위해 내가 할 수 있는 역할이 무엇인지를 고민할 수 있었고, 또 문제 해결을 할 때도 협업이라는 가치가 얼마나 중요한지 생각할 수 있었습니다.



파트너십 기반 vs. 직접 운영

임팩트캠퍼스는 모든 프로그램을 디테일까지 직접 기획하고 운영하기보다는 파트너십을 기반으로 운영합니다. 이는 개개인에게 적합한 배움의 방식과 과정이 모두 다르다고 생각하기 때문인데요. 모든 것을 직접 운영할 때 개별 교육 경험의 품질을 더 잘 관리할 수는 있겠지만, 그보다는 다양한 배움의 방식을 시도하는 것이 더 중요하다고 생각합니다. 그래야만 더 많은 개개인에게 적합한 배움의 과정이 개발될 수 있고, 이 과정에서 모두가 주체적으로 참여하게 되기 때문입니다.

이는 앞서 서술한 '커뮤니티 향' 철학과도 연결됩니다. 임팩트캠퍼스가 '파트너십 기반'으로 사업을 운영할 때 더 큰 커뮤니티를 형성할 수 있으며, 고객은 그 안에서 더 많은 사람들과 서로 배움을 주고 받을 수 있습니다.

임캠-PBL의 시그니처인 IBC는 임팩트캠퍼스가 직접 기획하고 운영하며 프로젝트의 코칭에도 깊이 관여합니다. 하지만 모든 것을 임팩트캠퍼스 팀원이 직접 하는 것은 아닙니다. **IBC는 다양한 전문 교육 기관 또는 개인 전문가와 함께 만들어 갑니다.**

앞으로는 임팩트캠퍼스의 고객이 더 다양한 PBL을 경험하기를 바라는 마음에서, 더 높은 수준으로 위임하는 파트너십 기반 프로그램도 더욱 확대해 나가고자 합니다.

STORY

IBC 전 시즌을 함께한 교육 파트너로서 중요하게 생각하는 것

최송일 (테디)
IBC 교육 파트너,
와우디랩 대표

IBC에서 제가 특히 중요하게 생각하는 것은 'Knowing'이 아니라 'Doing', 그리고 그 이상의 'Being'이 되도록 고려하는 것입니다. 단순히 아는 것을 넘어 직접 해보면서 배우고 자신의 삶으로 내재화 할 수 있도록 하는 것이 가장 핵심입니다. 그러기 위해서는 '실패를 허용하고 다양한 실험을 해보는 것'이 정말 중요합니다. 함께 만난 동료들과 치열한 토론과 다양한 실험을 해보는 것 자체가 결과와 관계없이 매우 중요한 배움의 순간이라고 생각합니다.

프로젝트 과정에서 어려움을 겪고 있다면, 왜 그런지 빨리 답을 알려주는 것이 아니라 스스로 그 어려움이 무엇인지 문제를 정의하고 그것을 어떻게 해결할 수 있는지 관점을 열어주는 것이 코치의 중요한 역할이라고 생각합니다. 코치의 역할은 답을 알려주는 것이 아니라 '스스로 답을 찾아갈 수 있도록 돕는 것'이라고 생각합니다.



**주류에 새로운
질문을 던지려는 의도**
vs. 주류화

임팩트캠퍼스는 아직 크지 않습니다. 하지만 끝까지 ‘비주류의 특이한 대안’으로 남기를 바라지는 않습니다. 임팩트캠퍼스는 공교육을 비롯한 주류의 교육 기관과도 협력하며 놀랍도록 멋진 변화를 만들기 위해 끊임없이 고민하고 혁신적인 모델을 제시합니다. 사람들이 임팩트캠퍼스가 제시하는 모델에 관심을 갖고 그것을 경험함으로써 변화하기를 기대하지만, 더 많은 이들이 유사한 경험을 하도록 만드려면 결국 주류에 영향을 미쳐야 합니다.

다만, 여기서 ‘영향을 미친다’는 것은, 임팩트캠퍼스의 모델을 주류가 그대로 수용하거나, 임팩트캠퍼스가 곧 ‘주류’가 되기를 바라는 것은 아닙니다. 임팩트캠퍼스는 ‘주류에 새로운 질문을 던지려는 의도’를 갖고 실험적 시도를 합니다. 그 질문이 주류에 영향을 미칠 것이고, 주류는 그 나름대로 계속해서 변화해 갈 것입니다.

‘주류화를 추구하지 않는 것’과, ‘주류와 소통하고 협력하지 않는 것’은 다릅니다. 임팩트캠퍼스는 독자 노선을 걷기보다는, 주류를 보완하고 주류와 협력할 수 있는 접근 방식을 모색합니다. 누군가 임팩트캠퍼스를 ‘그들만의 세상’에 빠져 있다고 평한다면 우리는 반성하고 방향을 재검토할 것입니다. 그럴 때 ‘파트너십 기반’의 접근도 더 잘 할 수 있다고 생각합니다.

IBC는 2017년부터 국내 주요 대학 일부와 파트너십을 체결해, 교과 혹은 비교과 과목으로 인정받고 있습니다. 앞으로도 **임캠-PBL은 대학으로부터 인정받는 모델로 발전**해가고자하며, 대학과 그외 주요 교육기관들에 새로운 질문을 던지고 협력하기 위해 계속해서 노력할 것입니다. 그러기 위해 운영자는 내부에서만 고민하는 것이 아니라, 스스로 다양한 경험을 해보고 단단한 네트워크를 확보해 가야 합니다.

STORY

대학 파트너로서
IBC에 함께하며

박수진

IBC 대학 파트너,
연세대학교 고등교육혁신원

연세대학교 고등교육혁신원은 IBC에 파트너로 참여하며 사회 혁신 생태계에 한 걸음 더 다가갔다고 느낍니다. 특히, 고등교육혁신원이 발족한 후 처음 협력하게 된 외부 기관 중 하나가 루트임팩트라는 점에서 의미가 있다고 생각합니다. 시즌 리뉴얼을 거치며 프로그램에 크고 작은 변화가 있었지만, 시즌과 무관하게 연세대학교 학생들은 IBC를 통해 스스로 크게 성장했다고 느끼고 사회를 변화시켜 나갈 사람으로서의 정체성을 확고히 해 나가고 있습니다. 앞으로도 완성도 높은 프로그램에 더 많은 연세대학교 학생들이 꾸준히 참여했으면 하는 바람입니다.



진중함 가운데 즐거움

vs.

진지함 가운데 가벼움

교육은 많은 사람들에게 즐거운 것이 아니라 쓸데없이 진지하고 재미없는 과정으로 여겨지기도 합니다. 그러나 임팩트캠퍼스는 배움의 과정도 즐겁기를 바라며, 즐거운 접근 방식을 찾기 위해 노력합니다. 임팩트캠퍼스가 특별히 관심을 두는 ‘커리어를 준비하는’ 과정에서의 배움은 이렇게도 해보고 저렇게도 해보는 가벼운 도전, 시도, 실험 정도가 되어서는 안됩니다. 즐겁지만 가볍지 않고 진중한 접근 방식을 취해야 합니다.

임팩트캠퍼스는 배움의 시간을 진중하게 만들기 위해 개개인의 아젠다를 중요하게 다룹니다. 각 개인이 자신의 커리어 문제를 임팩트캠퍼스가 진심으로 공감하며 함께 고민하고 있음을 느낄 수 있도록 진지하고 신중하게 접근합니다.

그렇다고 해서 이 배움의 시간이 무겁고 딱딱하게만 느껴져서는 안됩니다. 그래서 임팩트캠퍼스는 개개인의 성향과 스타일을 매우 존중합니다. 예컨대, 어떤 이는 기업 정보나 직무 역량과 같은 지식 및 정보 획득 중심의 배움을 원할 것이고, 또 어떤 이는 진로에 대한 고민이나 두려움과 같은 감정의 공유 또는 마인드 컨트롤 중심의 배움을 원할 것이기 때문에, 임팩트캠퍼스는 이러한 개개인의 스타일을 중요하게 고려하여 각각 관련성 높은 경험을 제공하기 위해 노력합니다. 이는 청년들이 임팩트캠퍼스의 배움에 주체적으로 참여할 수 있게 하는 동력이 되며, **배움에 대한 주체적인 참여는 개인의 성취감을 높여 즐거운 경험으로 자산화될 수 있습니다.**

임캠-PBL은 한 사람 한 사람이 경험을 어떻게 자기의 것으로 소화했는지, 각자의 커리어 어디에서 경험의 쓸모를 발견했는지 공유하며 마무리하기를 기대합니다. 그 과정은 냉정한 평가만 하는 시간이 아니라, 즐겁게 회고하고 축하하는 시간이기도 해야 합니다. 그냥 ‘좋은 프로그램을 경험한 기억’으로 남는 게 아니라, 정말 ‘내 것이 된 경험’을 하기를 바랍니다.

배움의 즐거움을 위해 운영자에게는 커뮤니티의 중심 세대를 이해하고 상대할 수 있는 열린 태도와 센스, 위트가 필요합니다. 그래야 진중함 가운데 즐거움을 담을 수 있을 뿐만 아니라, 그들에게 있어서 앞의 주류가 어떤 것인지도 이해할 수 있습니다.

STORY

참가자들이 IBC를
좋은 경험으로
자산화할 수 있도록

IBC를 운영하며, 참가자들이 서로의 경험을 공유할 수 있는 시간을 만들기 위해 노력했습니다. 그 시간이라 함은, 프로젝트 진행 상황을 함께 회고하는 시간일 수도 있고, 프로그램 매니저가 참가자의 배움을 인터뷰하는 시간일 수도 있고, 혹은 프로젝트 중간 중간 캐주얼한 대화를 나누는 쉬는 시간일 수도 있습니다.

같은 경험을 동료들은 어떻게 느꼈는지, 무엇을 배웠는지 서로 공유하다 보면 내가 감각적으로만 느꼈던 것을 구체화하고 언어화할 수 있다고 생각합니다. 스스로 터득할 수 있는 것도 있지만 타인을 통해 알게 되는 것들도 있잖아요. 이렇게, 서로의 경험을 때로는 공식적으로, 때로는 가볍고 캐주얼하게 공유하다보면 어느새 많은 경험들이 ‘내 것’으로 정의될 수 있다고 생각합니다.

이수현

임팩트캠퍼스 프로덕트 매니저
前 IBC 프로그램 매니저

II.

임팩트캠퍼스 PBL (임캠-PBL)

임팩트캠퍼스 PBL (임캠-PBL)

PBL은 통상적으로 ‘프로젝트 기반 학습(Project Based Learning)’ 또는 ‘문제 기반 학습(Problem Based Learning)’의 약어로 쓰입니다. 이 2가지 개념은 엄격하게는 기원이 다른 개념이지만, 많은 부분에서 공통적인 특성을 지니고 있기에 서로 통용될 수 있습니다. 임팩트캠퍼스 PBL도 ‘프로젝트’와 ‘문제’를 모두 중요하게 생각합니다. 하지만 우리는 기본적으로 PBL을 ‘프로젝트 기반 학습’의 의미로 사용하고 있습니다.

프로젝트란 ‘어떤 과업의 세트’를 말하며, 프로젝트를 한다는 것은 과업, 즉 ‘일’을 한다는 의미입니다. 따라서 프로젝트 기반 학습이란, ‘일을 하며 배운다’는 의미를 갖고 있습니다. 한 단계 더 나아가 정의하면, 프로젝트란 ‘어떤 목적을 달성하기 위하여 수행하는 과업의 세트’입니다. 프로젝트에는 목적이 있고, 임캠-PBL에서 그 목적은 어떠한 ‘문제를 해결하는 것’입니다. 따라서 요약하자면, 임캠-PBL은 ‘어떤 문제를 해결하기 위한 일을 함으로써 배우는 것’입니다.

임팩트캠퍼스는 진짜 ‘문제’가 무엇인지 깊게 탐구하고 정의하는 과정으로서의 일 ‘함(doing)’, ‘문제’의 해결책을 찾아가는 과정으로서의 doing을 중요시하고, 이것이 곧 ‘프로젝트’의 의미라고 생각합니다. 그리고 이렇게 프로젝트를 수행하는 과정이 종합적인 문제해결역량을 기르는 데 매우 좋은 방법이라고 믿으며 긴 시간 발전시켜 왔고, 최근에는 연구를 통해서도 이 가설을 일정 수준 검증하였습니다. 따라서 임팩트캠퍼스에게는 ‘프로젝트’가 가장 중요한 키워드이며, ‘문제’는 후술하는 바와 같이 그 프로젝트를 설계할 때 가장 중요한 구성 요소 중 하나입니다.

PBL은 초·중등 교육에서도 많이 쓰이는 개념이자 실제 학교 현장에서도 활발하게 활용되는 방법론인데, 최근 유럽에서는 오히려 기존의 강의식 수업인 ‘교과 중심 수업’에 비해 교육 효과가 떨어진다는 비판이 있기도 합니다. 하지만 임캠-PBL에서 중요한 것은 ‘프로젝트 기반’이어야 한다는 것이지, ‘강의 기반이 아니어야’ 한다는 것은 아닙니다. 즉, PBL을 교과 중심 수업과 반대되는 개념으로 생각하지는 않는다는 의미입니다.

임캠-PBL은 수많은 강의 세션을 제공합니다. 이는 특정 주제를 중점적으로 다루는 강의가 프로젝트 진행에 필요한 지식을 갖추는 데에 도움이 된다고 생각하기 때문이며, 더 나아가, 지식을 바탕으로 프로젝트를 수행할 때 종합적인 문제해결역량이 더욱 향상될 수 있다고도 생각합니다.

임팩트캠퍼스는 미래의 체인지메이커인 청년들의 커리어 개발을 미션으로 삼고 있습니다. 커리어 개발에는 많은 것이 필요하겠지만 임팩트캠퍼스는 종합적인 문제해결역량을 가장 중요하게 강조합니다. 실제 커리어 세계에서는 신입 때부터 복잡하고 비구조적인 문제를 맞닥뜨리게 될 것이기 때문에 그렇습니다. 임팩트캠퍼스는 이러한 문제를 직접 해결하는 경험이 청년들이 커리어를 준비하고 이어 나가는 데에 매우 큰 힘이 될 것이라고 믿습니다.

PBL은 ‘학생들이 실세계와 밀접하면서도 개인적으로 의미있는 프로젝트에 적극적으로 참여하여 배우는 교수법’이다.

- Buck Institute for Education (BIE, 미국의 비영리 교육단체)

참고

임팩트캠퍼스는 IBC의 교육 효과를 검증하기 위하여 고려대학교 이보라 교수 연구팀에 의뢰하여 다음과 같이 연구를 수행하였습니다.

연구 가설	IBC를 경험하고 나면 문제해결역량, 공감력, 진로적응성 및 고용가능성이 향상된다.
연구 기간	2020년 9월 12기 시작부터 2022년 2월 14기 종료 8주 후까지
연구 대상	시즌3 12~14기(총 3개 기수) 참가자 97명
연구 방법	자기보고 및 또래보고(질문지 형태), 과제수행평가(평가자 4인)

※ 용어 정의와 측정

문제해결역량 일상생활에서 직면하는 문제 상황들에 효과적으로 대처하는 방법을 찾아나가는 과정인 문제해결능력을, 문제 지향과 문제 해결 기술의 측면에서 측정함.

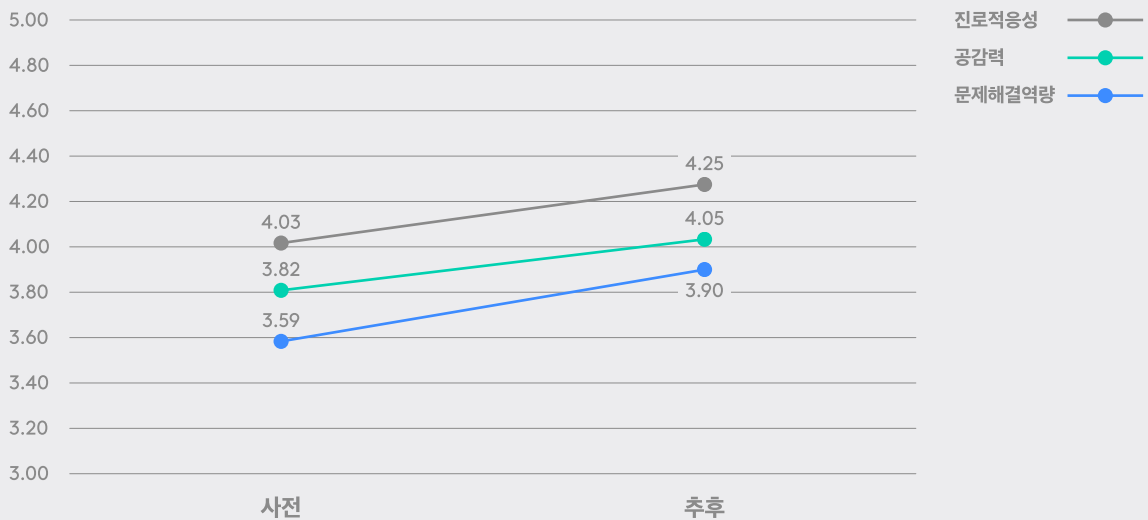
공감력 공감을 인지 공감, 정서 반응, 사회 기술의 3가지 차원으로 측정함.

- 인지 공감 : 예) 나는 어떤 사람이 대화에 참여하고 싶어하는지 아닌지를 쉽게 알 수 있다.
- 정서 반응 : 예) 나는 다른 사람들을 보살펴 주는 것이 정말로 즐겁다.
- 사회 기술 : 예) 나는 사회적 상황에서 무엇을 해야 하는지 아는 것이 어렵다고 생각한다.

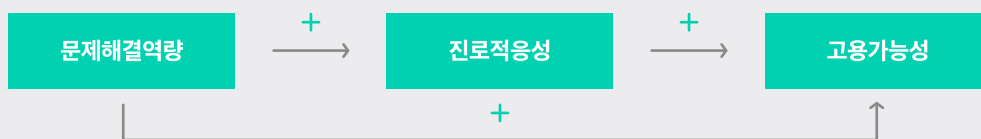
진로적응성 변화하는 직업 세계에 적응하는 데 필요한 태도와 능력을 측정함.

고용가능성 노동시장에서 안정적인 고용 상태를 획득할 수 있는 가능성을 측정함.

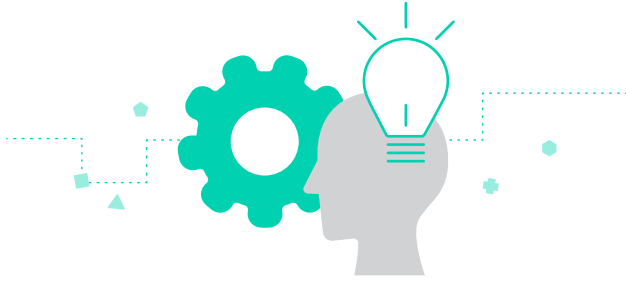
본 연구는 비교집단 없이 IBC 참가자만을 대상으로 수행되었다는 한계를 지니고 있습니다. 따라서 본 연구의 결과는 시간에 따른 성숙 효과이거나, 참가자의 특성, 팀 역동 등 제3의 변수로 인한 변화일 가능성을 배제할 수 없습니다. 그럼에도 불구하고, 전체 참가자 집단에서 통계적으로 유의미한 변화가 나타난다면 IBC의 교육 모델이 실제 커리어 세계에 충분히 시사하는 바가 있을 것이라고 판단하여 연구를 수행하였습니다.



연구 결과, 참가자들의 문제해결역량, 공감력, 진로적응성이 IBC를 통해 유의미하게 증가하였다는 사실을 확인할 수 있었습니다. 특히, IBC의 최상위 핵심 역량인 문제해결역량의 증가가 진로적응성의 향상에 영향을 미치고, 진로적응성은 다시 고용가능성의 향상에 영향을 미친다는 사실을 주요하게 확인할 수 있었습니다. 이는 궁극적으로는, 문제해결역량이 높으면 고용가능성도 높아진다고 볼 수 있음을 의미합니다.



임캠-PBL의 7가지 프로젝트 설계 요건



임팩트캠퍼스가 배움이 일어나는 프로젝트를 설계할 때 중요하게 고려하는 것은 '좋은 문제를, 좋은 과정을 통해, 잘 해결할 수 있는 구조를 만드는 것'입니다. 그러므로 첫째, 임캠-PBL의 **프로젝트에는 해결해야 할 '문제(Problem)'가 있어야** 합니다. 여기서 '문제'가 '좋은 문제'가 되려면 정답과, 그 정답을 향한 풀이 과정이 정해져 있는 문제가 아니라, 직접 해석하고 정의하며 창의적인 해결책을 고민해 볼 여지가 있는 비구조적인 문제, 즉 '탐구 대상 또는 주제'가 되어야 합니다. 그래서

"나에게 인생이 걸린 문제를 해결할 1시간이 주어진다면, 55분은 문제를 정의하는 데 쓰고, 해결책을 찾는 데 나머지 5분을 쓰겠다."
- 알버트 아인슈타인

임캠-PBL에서는 탐구 대상으로서의 '문제를 제대로 정의하는 것'부터 프로젝트가 시작됩니다.

'문제를 제대로 정의하는 것'은 표면적인 문제 파악에서 그치지 않고, 끊임없이 Why라고 물으며 깊은 곳에 숨겨져 있는 '문제의 진짜 핵심, 본질'을 알아내기 위해 Deep Dive 하는 것을 말합니다. 문제 정의가 잘 되면 좋은 솔루션이 잘 도출되고, 결과적으로 좋은 프로젝트로 나아갈 수 있기 때문에, '문제 정의'는 전체 프로젝트의 과정 중 가장 중요한 단계입니다.

그러나 doing의 '형태'를 갖는 프로젝트 자체의 특성 상, 임캠-PBL이 문제 정의를 매우 중요시하는 것에 비해 참가자들은 때때로 문제 정의를 뛰어넘고 곧바로 '솔루션 도출과 실행'으로 향하는 함정에 빠지기도 합니다. 이는 임캠-PBL이 생각하는 '좋은 프로젝트 과정'이 아니므로, 우리는 참가자가 문제 정의에 충분히 집중하여 진짜 문제를 발견할 수 있도록 끈질기게 챌린지합니다.

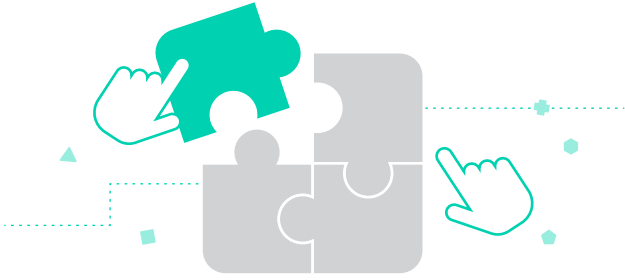


둘째, 문제는 '**실세계(Real-world)**'의 것이어야 합니다. 임캠-PBL의 목표는 이 경험이 청년들의 커리어 여정에 쓸모있는 자산이 되도록 하는 것입니다. 참가자들은 가상의 문제보다 훨씬 복잡한 실세계의 문제를 다루어 봄으로써 문제 정의의 어려움을 더 제대로 겪고, 도출한 솔루션을 적용하는 과정에서 현실적인 제약 조건까지 함께 고려하는 경험을 할 수 있습

니다. 이로써 실제 커리어 세계에서 활용할 수 있는 실질적인 문제해결역량을 키울 수 있으며, 나아가 유사한 일 경험을 중요시하는 시장의 요구에도 부응할 수 있습니다.

실세계의 문제와 그것을 둘러싼 환경은 대부분 운영자와 참가자가 통제하기 어려우므로, 많은 교육 프로그램들이 프로젝트에서 과거의 사건이나 먼 미래, 또는 통제할 수 있는 가상의 상황을 다룹니다. 예컨대, 가상 회사의 소셜 미디어 채널, 혹은 진짜 회사의 가상 제품을 주제에 활용하는 것 등이 그렇습니다.

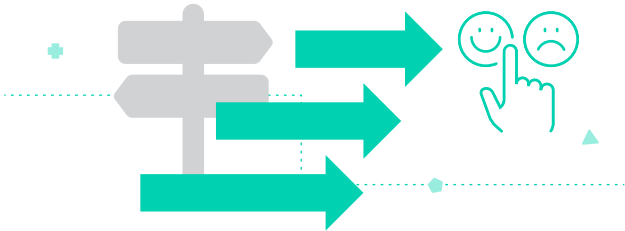
'실세계'를 매우 중시하는 임캠-PBL은 통제하기 어려운 문제를 참가자가 충분히 고민하고 다루어볼 수 있는 여건을 만들기 위해 프로젝트를 설계할 때부터 이 요건을 매우 중요하게 생각하며, 프로젝트의 전반적인 과정 중에도 필요한 환경을 갖추기 위해 지속적인 노력을 기울입니다.



셋째, **참가자들이 프로젝트를 수행해 나아가는 모든 과정에서 주도성을 발휘**할 수 있어야 합니다. 이는 앞서 정의한 ‘좋은 문제’와도 연관되는데, 운영자들은 답이 이미 정해져 있는 문제를 제시하거나, 원하는 결론을 얻기 위해 프로젝트의 단위 과정을 과하게 통제하거나, 혹은 개별 과업 단위의 요구를 하달하여서는 안됩니다. 반대로, 참가자들 또한 프로젝트에 대한 주도성이 자신들에게 있음을 인지하고, 능동적이며 적극적으로 운영자에게 질문과 요청을 할 수 있어야 합니다.

즉, 운영자와 참가자가 독립적이며 대등한 입장에서 건설적인 토의, 나아가 토론을 할 수 있는 프로젝트 구조가 설계되어야 하는 것입니다.

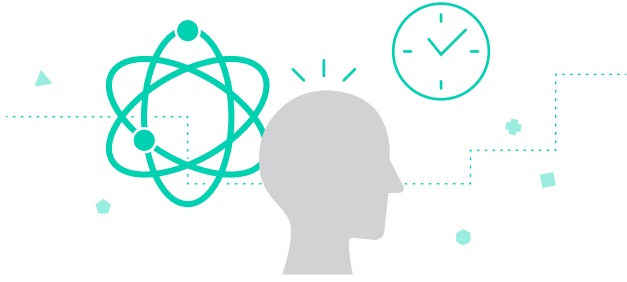
참가자들이 프로젝트의 주도성을 갖고 있다고 해서 모든 것을 마음대로만 할 수 있다는 의미는 아닙니다. 실제 업무 현장에서 특정 개인이나 팀이 프로젝트의 담당이 되었다고 해서 그들만의 생각으로 일을 진행하지는 않는 것과 같은 맥락입니다. 임캠-PBL의 참가자는 주도적으로 운영자의 의견을 요구하고 프로젝트를 함께 꾸려가는 협업 관계로서 생각의 싱크(sync)를 맞추어갈 수 있어야 하며, 운영자는 이에 부응하는 적절한 가이드와 코칭을 할 수 있어야 합니다. 그리고 이때 운영자의 ‘코칭’이 참가자의 주도성을 해치는 ‘지시와 명령’이 되지 않도록, 임캠-PBL은 코칭과 지시의 한끗 차이를 유념합니다.



넷째, **참가자들은 프로젝트가 적절한 방향으로 나아가고 있는지를 객관적 시각을 바탕으로 평가하고 판단하며, 필요 시 수정**할 수 있어야 합니다. 임캠-PBL은 이 요건을 강화하기 위해 참가자들이 수행 중인 프로젝트 분야의 전문가로부터 객관

적인 피드백과 코칭을 받을 수 있는 기회를 적시에 제공합니다. 참가자들은 전문가의 의견을 바탕으로 프로젝트를 비판적인 시각으로 바라보며 더 좋은 방향으로 개선해 나갈 수 있습니다.

앞서, 세 번째 요건에서 설명한 참가자의 주도성을 강조하다 보면 참가자는 사회나 기업의 문제에 대한 스스로의 해석과 그것을 바탕으로 도출한 답에 지나친 확신을 갖게 될 때가 있습니다. 프로젝트 과정의 중간 중간에 제공되는 객관적인 코칭은 참가자가 균형 잡힌 결과물을 도출하는 데에 도움을 줍니다.



다섯째, **문제를 정의하고 솔루션을 도출하여 실행까지 하기 위해 충분히 몰입할 수 있는 여건이 마련**되어야 합니다. 우리는 ‘과정’에서 배움을 얻는다고 확신합니다. 따라서, 이 ‘과정’이 자산이 될 만큼 가치있고 의미있는 경험이 되려면 시간이 부족해 프로젝트를 대충 진행하는 일이 생기지 않아야 합니다. 또한, 문제가 단기간에 해결할 수 있을만큼 너무 단순하거나 결과가 뻔해 충분한 시간을 들일 필요성이 적은 것도 지양해야 합니다. 이것은 다시 ‘좋은 문제’와 연관되는데, ‘좋은 문제’는 충분한 시간을 갖고 탐구할 가치가 있는 문제여야 하는 것이며, ‘좋은 문제’가 있는 ‘좋은 프로젝트’란 문제를 잘 해결하

기 위한 충분한 시간을 고려한 프로젝트여야 하는 것입니다. 임캠-PBL은 프로젝트에 충분히 몰입할 수 있는 참가자가 함께하기를 기대합니다. IBC의 경우, 지원자가 IBC에만 충분히 몰입할 수 있는 환경과 마인드셋을 갖추고 있는지를 중요하게 고려하여 참가자를 선발합니다. IBC가 많은 시간을 투자해야 하는 프로그램임을 인지하고 있는지, IBC 기간 동안 다른 활동을 병행할 계획이 있는지 등을 확인하여, 몰입에 대한 지원자의 의지를 확인하고자 합니다.

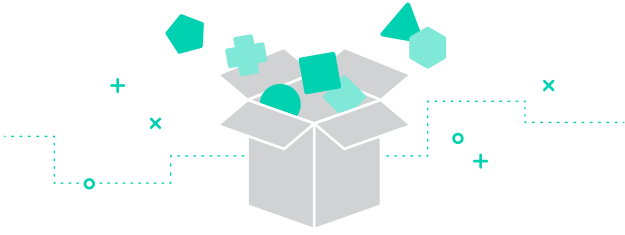
몰입에 대한 의지를 갖춘 지원자가 수료까지 꾸준한 몰입을 유지할 수 있도록 돕기 위해, 프로그램 매니저는 참가팀과 개인에 대한 지속적인 관심을 바탕으로 필요 시 언제든지 도움을 요청하고 고민을 나눌 수 있는 하나의 안전지대가 되어줍니다. 지속적인 몰입을 위해 마련된 여건은 참가자들이 임캠-PBL을 끝까지 완주하도록 하는 동기가 됩니다. ‘몰입을 충분히 하였는가’의 척도를 ‘수료율’이라고 본다면, IBC 시즌3를 기준으로 참가자의 약 96%가 충분히 몰입한 경험을 하였음을 알 수 있습니다.



여섯째, **프로젝트의 과정과 결과를 정리한 최종 산출물을 도출**하여야 합니다. 임팩트캠퍼스는 ‘경험의 자산화’를 중요하게 생각합니다. 이것이 잘 되려면 먼저, 참가자들 스스로 자신들이 수행한 프로젝트의 핵심적인 내용을 요약하고 정리하여 서로 공유하는 것이 필요합니다. 임캠-PBL은 프로젝트 기간 중 1~2회의 발표를 진행하는데, 참가자들은 이 발표를 준비하며

자신들의 프로젝트를 더 깊게 이해하고 리뷰하는 시간을 가질 수 있습니다. 이 시간은 곧 해당 프로젝트 경험을 진짜 자신의 것으로 만드는 시간이 되며, 발표 자료는 추후 활용할 수 있는 가시적인 자산으로 남게 됩니다.

임캠-PBL은 프로젝트의 ‘성과’를 중요시하지는 않습니다. 아무리 실세계의 경험이라 하더라도 PBL에서 중요한 것은 결국 학습(Learning)이고, 그러므로 성과보다는 ‘성장’이 중요합니다. 프로젝트에서 어떤 팀은 좋은 성과를 내기도 하지만, 어떤 팀은 지지부진하다가 가까스로 문제만 정의한 채로 끝나기도 합니다. 하지만 이들 모두 최종 산출물을 도출하는 과정에서 프로젝트를 통해 어떤 배움을 얻었는지, 앞으로 어떤 배움이 더 필요한지를 정리해 봄으로써 각자의 성장감을 경험할 수 있다고 믿습니다.



마지막으로, **소셜임팩트를 지향하여야 합니다.** 이는 임캠-PBL의 가장 큰 특징이자 차별점이기도 합니다. 이러한 지향성은 '청년들이 사회 문제를 해결하는 체인지메이커로서 가능성을 확인하고 구체적인 커리어 계획에 반영하도록 돕는다'는 IBC의 목표에서도 확인할 수 있습니다.

참가자들은 프로젝트가 임팩트를 지향하는 방향으로 나아가고 있는지 지속적으로 점검하고, 프로젝트의 결과가 어떤 임팩트를 창출할 지를 이해하여 정의할 수 있어야 합니다. 임팩트캠퍼스는 이 과정을 돕기 위해 '임팩트 체인 모델', '임팩트

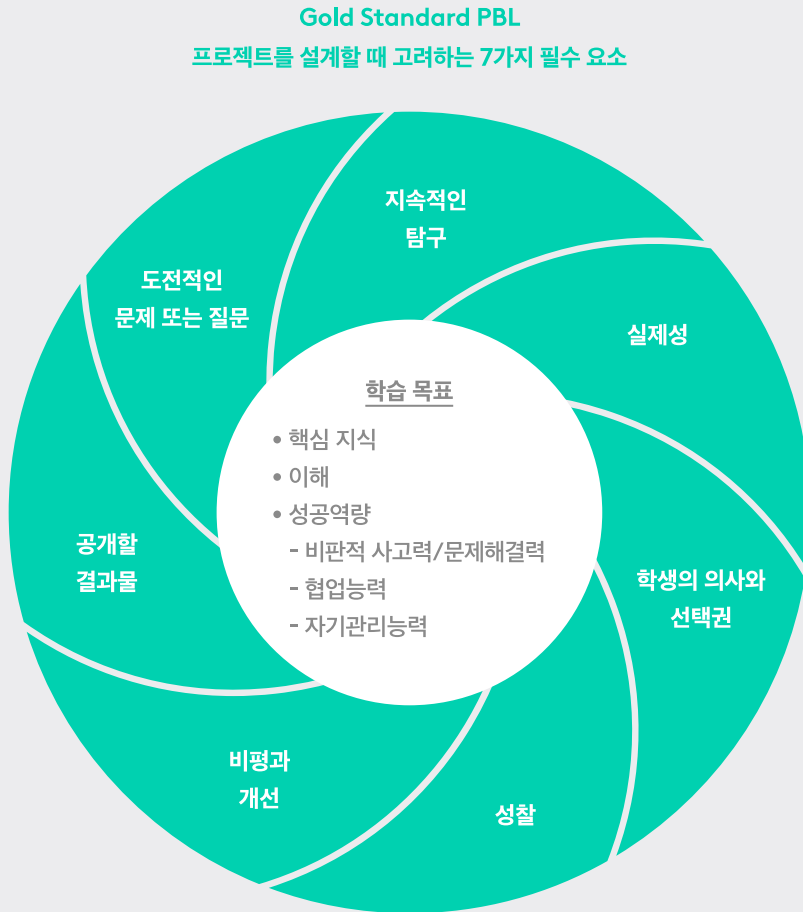
리스크의 이해'와 같이 임팩트와 관련된 충분한 교육을 제공하기도 합니다.

프로젝트를 수행하다 보면, 세부 과업 단위에서는 소셜임팩트가 잘 보이지 않는 경우도 있는데, 특히 기업 프로젝트인 경우에는 더욱 그러합니다. 사실 우리가 하는 일상의 업무도 대부분 그렇습니다. 오늘 내가 쓰는 이메일 하나 하나가 모두 사회적 가치를 창출하는 것은 아니지만, 그 작은 일들이 모이고 쌓여 임팩트를 낼 수 있는 것이죠. 이때 그 작은 일이 궁극적으로 임팩트를 지향하고 있는가를 살피고 지속적으로 그 방향으로 맞추어 가는 관점을 '임팩트 렌즈(Impact Lens)'라고 할 수 있으며, 임캠-PBL은 참가자가 바로 이 '임팩트 렌즈'를 갖출 수 있도록 돕는 역할을 합니다. 참가자는 현상을 바라보고, 문제를 발견하고, 솔루션을 도출하는 등 프로젝트의 전 과정에서 임팩트 렌즈를 적용해보는 경험을 하며 이를 자기 것으로 만들어 갑니다.

참고

Gold Standard PBL(GSPBL)

미국의 비영리 교육단체 buck교육협회(Buck Institute for Education; BIE)는 깊은 연구를 통해 완벽한 조건을 갖춘 PBL을 GSPBL 이라고 명명하며, GSPBL이 되기 위한 7가지 필수 요소를 정리하였습니다. GSPBL의 궁극적인 학습 목표는 프로젝트를 통해 핵심 지식을 습득하고 이해를 높이는 것이며, 이것을 바탕으로 나아가 실생활에 꼭 필요한 성공 역량을 키우는 데에 있습니다. 즉, 좋은 프로젝트는 이러한 학습 목표를 더 잘 달성하기 위한 방식으로 설계되어야 하며, 이때 고려해야 할 요소를 7가지로 정리한 것이죠.



도전적인 문제 또는 질문	프로젝트는 적절한 수준의, 해결해야 할 의미있는 문제 또는 답변해야 할 질문으로 구성된다.
지속적인 탐구	학생들은 질문을 던지고, 자원을 찾고, 정보를 적용하는 엄격하고 확장된 과정에 참여한다.
실제성	프로젝트는 실세계의 상황을 비롯해 실제적인 과업이나 도구, 수행 기준을 제시하며, 세상에 대한 실제적인 영향력을 발휘한다. 프로젝트는 또한 학생들의 개인적 관심사와 흥미, 인생의 문제를 다루기도 한다.
학생의 의사와 선택권	학생들은 어떻게 일하고 무엇을 만들지 등 프로젝트에 대한 결정을 스스로 내리며, 그들의 목소리로 그들의 생각을 표현한다.
성찰	학생과 교사는 탐구 및 프로젝트 활동이 효과적이었는지, 결과물의 질은 어떠한지, 장애물이 무엇이고 그것을 극복하기 위한 전략은 무엇이었는지를 성찰한다.
비평가 개선	학생들은 프로젝트의 과정과 결과물을 개선하기 위해 서로 피드백을 주고받고 적용한다.
공개할 결과물	학생들은 교실 밖 사람들에게 설명이나 발표를 바탕으로 결과물을 공유하며 프로젝트를 공개한다.

※ 출처: PBL Works (pblworks.org)

※ 참고: 「프로젝트 수업, 어떻게 할 것인가? & 처음 시작하는 PBL」 (지식프레임)

임캠-PBL의 핵심역량

임팩트캠퍼스는 청년들이 커리어를 준비할 때 필요한 핵심역량을 PBL을 통해 키울 수 있다고 생각합니다. 임팩트캠퍼스가 프로젝트를 설계할 때 중요시하는 7가지 요건은 바로 이 핵심역량을 더 잘 키우고 강화하기 위해 고려하는 것들입니다. **임팩트 캠퍼스가 PBL을 통해 개발시키고자 하는 궁극적인 목표이자 최상위 핵심역량은 ‘문제해결역량’**입니다. 점점 더 복잡하고 예측하기 어려워지는 커리어 세계에서 청년들이 살아남기 위해 필요한 역량들은 대부분 문제 해결에 필요한 역량과 일치합니다.

문제해결역량이란, 통찰력과 공감력을 바탕으로 사회적 문제를 인식하고 이를 해결하기 위한 다양한 대안을 만들어 시도해보며 가장 알맞은 해결책을 찾는 능력 (Bora Lee, 2019)으로, 이를 바탕으로 문제를 해결한다는 것은 인지, 정서, 행동이 서로 맞물려 상호작용하며 일어나는 과정이라 할 수 있습니다. (Social problem-solving model, D’Zurilla & Nezu, 1990)

문제해결역량은 특히, 임팩트 지향 조직이 지원자에게 요구하는 가장 대표적인 역량이기도 합니다. 루트임팩트가 2019년에 조사한 임팩트 비즈니스 채용 포지션에 따르면, 총 21개사의 169개 고유한 일자리 중 139개에서 문제해결력 또는 유사한 능력이 필요하다고 집계되었습니다. 임팩트캠퍼스가 운영하는 체인지메이커 커리어 연결 플랫폼인 임팩트커리어(impact.career)에 올라온 최근 공고 몇 가지를 살펴봐도, 이 분야에서 ‘문제해결역량을 갖춘 인재’를 중요시한다는 사실을 알 수 있을 것입니다.

닥터노아	다양한 문제 상황 및 환경에도 빠르게 적응해 실행하고 결과를 만들어낼 수 있는 유연함과 실행력을 가지신 분
코드스테이츠	자기 주도적으로 문제를 찾아내고 해결할 수 있는 태도를 가지신 분
엘리스	높은 수준의 논리적 사고 및 문제해결능력이 있으신 분
트리플래닛	문제에 대한 분석과 해결 및 공감 능력
누비랩	문제를 파악하고 도전하여 해결하는 능동적인 자세를 가지신 분
언더독스	적극적인 태도와 높은 학구열, 호기심으로 문제 인식과 해결 능력을 가진 분
비투비	정답이 없는 상황에서 좌절하기보다는 문제 해결 과정 자체를 즐기는 사람

임캠-PBL에서의 문제해결역량은 기본적으로 ‘팀’으로서의 문제해결역량입니다. 이는 앞서 서술한 바와 같이 임팩트캠퍼스가 ‘커뮤니티 향’의 교육을 중요하게 생각하기 때문이며, 대부분의 참가자가 미래의 실제 커리어 현장에서 조직의 내부든 외부든 다른 사람들과 ‘팀’ 기반으로 문제를 해결하게 될 것이기 때문입니다.

참가자들은 ‘팀’으로서 문제를 정의하고 솔루션을 도출하여 적용해 나가는 프로젝트의 전 과정에서 인간 상호 간의 ‘공감력’을 발휘하거나 혹은 향상시킬 수 있습니다. 앞서 제시한 ‘IBC 교육 효과 검증을 위한 연구 자료’에서 살펴볼 수 있듯이, 공감력은 혼자가 아닌 다자간의 관계 구조, 즉, ‘팀’일 때 그 힘을 발휘하는 역량입니다. 예를 들어, ‘팀워크가 좋다’는 것의 의미를 생각해 보자면, 동료들의 물리적 환경이나 감정 상태 등을 서로 전혀 고려하지 않고 각자의 일에만 몰두하는 것은 결코 좋은 팀워크라고 볼 수 없습니다. 좋은 팀워크는 동료가 현재 상호작용이 가능한 상태인지를 인지하고 서로 배려하면서 정서적 유대감을 형성하고, 나아가 각자에게 적절한 역할을 분배하여 최적의 합을 만드는 것이며, 임캠-PBL은 바로 여기서 공감력이 발휘된다고 생각합니다.

임캠-PBL이 ‘팀’ 프로젝트를 하는 이유는 개인이 혼자 습득하는 배움보다 여럿이 상호작용하며 습득하는 배움이 훨씬 크다고 생각하기 때문입니다. 공감력은 이 과정에서 기저의 역량으로 작동하며, 팀 내에서 발휘되는 공감력은, 나아가 프로젝트에서 다

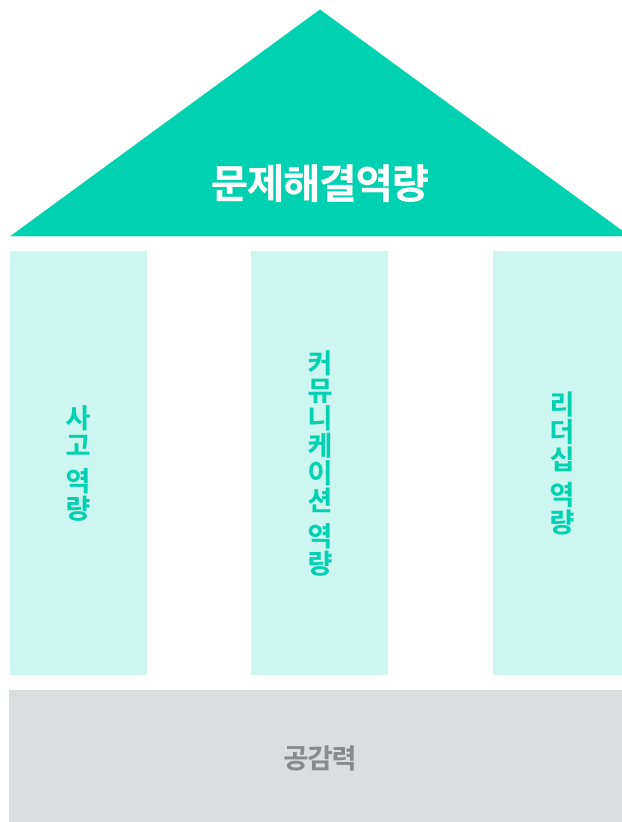
루고 있는 문제로도 확장되어 고객이나 이해당사자를 이해하는 과정에서도 그 힘을 발휘할 수 있습니다. 내가 실제로 불편을 겪는 문제를 직접 해결할 수도 있겠지만, 세상에는 나는 불편하지 않지만 누군가는 불편함을 겪는 문제가 훨씬 많습니다. 내가 직접 경험하지 않은 문제를 발견하고 정의하고 해결하려면, 문제의 당사자의 입장과 상황에 깊게 공감해야만 합니다.

기업의 비즈니스 문제에서도 마찬가지입니다. 고객이 진짜로 원하는 것을 파악하지 않고 자신들이 하고 싶은 대로만 움직인다면, 기업의 비즈니스는 결코 성공하지 못할 것입니다. 때로는 고객들 자신이 무엇을 원하는지 잘 모르는 경우도 있습니다. 이 경우에서조차도, 아니 이 경우에는 더욱 고객을 파고들어야 합니다. 감추어진 진짜 문제를 발견하기 위해 고객의 마음과 생각 깊은 곳까지 들어갈 수 있어야 하고, 이는 곧 고객의 입장에 온전히 공감한다는 것을 의미합니다.

문제를 잘 해결하려면 문제 정의를 잘 해야 하고, 문제 정의를 잘 하려면 문제의 당사자에게 깊이 ‘공감’해야 합니다. 그래서 공감력은 프로젝트 전반의 과정, 문제해결역량을 쌓아가는 모든 과정에서 기저 역량의 위치를 점하고 있습니다.

문제해결역량이란 종합적인 역량으로, 문제를 잘 해결한다는 것은 어떠한 기초 역량을 비롯해 기술, 지식, 태도 등을 다방면으로 갖추고 있을 때 가능한 것입니다. 따라서 임캠-PBL은 다시 그 하위의 구체적인 기초 역량에 주목합니다.

임캠-PBL은 디지털 스킬과 같은 하드 스킬도 중요하게 다룹니다. 하지만 하드 스킬은 프로젝트마다 다른 역량에 집중할 수밖에 없을 뿐더러, 전문가를 양성하는 교육이 아니기에 그 수준이 기초적인 수준입니다. 하여, 임캠-PBL이 중요하게 다루는 핵심 역량은 ‘소프트 스킬’입니다. 참가자들은 임캠-PBL 경험을 통해 중점적으로 아래 3가지 역량을 키울 수 있으며, 궁극적으로는 문제해결역량을 강화할 수 있습니다.

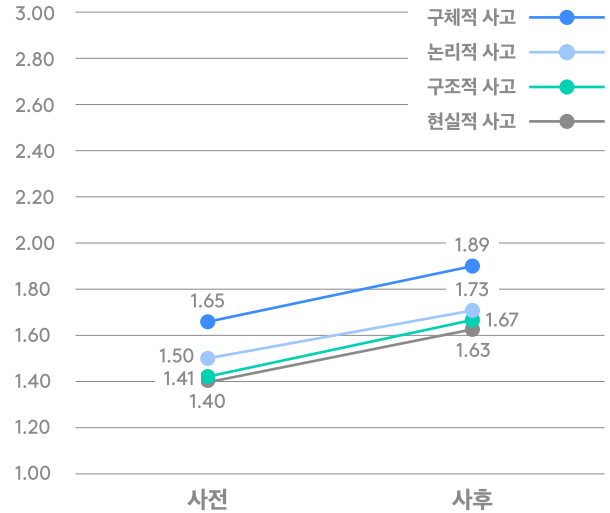


사고 역량

참가자들은 실세계의 비구조적인 문제를 충분한 시간을 갖고 깊이 있게 탐구하고 해결해 나가는 과정에서 사고력, 즉 생각하고 궁리하는 힘을 기를 수 있습니다. 사고력에도 다양한 영역이 있겠으나, 임캠-PBL은 로직트리, 임팩트 체인 모델과 같은 프레임워크 작성 등의 학습을 바탕으로, 특히 구체적, 논리적, 구조적, 현실적 사고 역량을 집중적으로 키워주고자 합니다.

구체적 사고 역량은 어떤 대상에 대해 생각하는 단위나 레벨이 지나치게 일반적이거나 불분명하거나 모호하지 않으며, 구체적이고 명확하게 표현할 수 있는 역량을 말합니다. 논리적 사고 역량은 본인의 주장에 대한 근거를 스스로의 조사 결과나 합리적인 상식을 바탕으로 제시하며, 해당 근거와 주장을 비약 없이 연결할 수 있는 역량을 말하며, 구조적 사고 역량은 MECE(Mutually Exclusive Collectively Exhaustive) 하게 전체적인 맥락을 고려해 대상을 나누어 여러 단계로 깊이 생각하며, 이 분류 기준을 유의미하게 수립할 수 있는 역량을 말합니다. 마지막으로, 현실적 사고 역량이란 대상 및 맥락에 대해 현실적인 제약이나 다양한 이해관계 등 실현 가능성을 고려하며, 이를 바탕으로 중요도와 우선순위를 설정할 수 있는 역량을 말합니다. (임팩트캠퍼스 & 고려대학교 연구팀, 2019) 가장 최근에 진행된 고려대학교 연구팀의 연구 결과에서 IBC 참가자들의 네 가지 사고 역량이 모두 프로그램 참가 전 대비

유의미하게 증가하였다는 사실을 확인할 수 있었는데, 다시 말해, IBC 경험이 사고 역량을 키우는 데에 효과가 있다는 것입니다.



네 가지 사고 역량은 현재 상황을 비판적으로 인식하고, 기초 정보를 활용하여 새로운 정보를 만들어내는 창의적 사고의 기초가 되기도 합니다. 즉, 생각하는 힘은 문제를 발견하고, 정의하고, 솔루션을 도출해내는 데 필수적인 기초 체력이 되는 것입니다.

커뮤니케이션 역량

임캠-PBL에는 참가자를 비롯해 다양한 주체가 관여합니다. 프로그램을 운영하는 프로그램 매니저, 프로젝트의 탐구 주제를 제시하는 사회 또는 기업, 강의나 피드백을 제공하는 전문가 등이 함께하는데요. 참가자들은 주도적이며 적극적으로 이들과 필요한 소통을 적절하게 할 수 있어야 합니다.

프로젝트 과정 중, 해결해야 하는 문제의 당사자, 고객 등과 커뮤니케이션 하는 경우도 있습니다. 진짜 문제가 무엇인지 발견하기 위해서는 문제와 관련된 여러 이해당사자들의 감정과 상황을 진정으로 공감하여 해석할 수 있어야 합니다. 임캠-PBL의 기저 역량과도 같은 공감력은 특히 좋은 커뮤니케이션을 위한 탄탄한 기반이 됩니다. 임팩트캠퍼스는 참가자들이 공감을 잘하여 문제를 더 잘 정의할 수 있도록 돕고자 '고객의 니즈 발

견하기, 고객 인터뷰'와 같은 강의를 제공하기도 합니다. 이외에도 참가자들은 프로젝트 과정 중 관련 전문가의 의견을 구하기 위해 직접 연락을 취할 수 있고, 대고객 시장 조사를 할 수도 있으며, 서면 또는 대면 인터뷰를 진행할 수도 있습니다. 참가자들은 모든 과정을 직접 계획하고 부딪히면서 실제 커리어 세계에서 요구되는 커뮤니케이션 역량을 향상시킬 수 있습니다.

마지막으로, 프로젝트의 산출물을 도출하는 과정에서 핵심을 요약하고 정리하는 문서 작성 능력과 발표 능력을 키울 수도 있습니다. 임캠-PBL은 최종 발표를 통해 참가자들이 서로의 발표 자료와 발표 방식에 대한 피드백을 상호 간 자유롭게 제시하고 이를 통해 배움을 얻어갈 수 있도록 하고 있습니다.

리더십 역량

임캠-PBL의 프로젝트는 4~5명의 팀 단위로 진행됩니다. 참가자들은 프로젝트를 효과적으로 수행하기 위해 역할을 분담하게 되는데, 이때 자료 조사, 발표 등과 같이 업무 단위로 역할을 나누기도 하지만 리더와 팔로워와 같이 관계 또는 자격 중심으로 역할을 분배하기도 합니다. 실제 커리어의 세계에서 혼자 할 수 있는 일이란 거의 없고, 누군가는 리더 또는 팔로워가 되거나 혹은 각자의 역할 속에서 나름대로의 리더십을 발휘해야 할 것이기에, 임팩트캠퍼스는 리더십 역량이 팀 프로젝트 경험을 바탕으로 기를 수 있는 매우 중요한 역량이라고 생각합니다.

리더십의 개념을 역할 기반에서 더 확장해 보자면, 프로젝트에 필요한 자원을 적절히 투입하여 관리하는 역량, 나아가 프

로젝트에 임하는 자신의 목표와 책임감을 자기 주도적으로 관리하는 역량으로도 해석할 수 있습니다. 임캠-PBL은 관계나 자격 기반으로 부여되는 리더십보다 개개인이 각자의 리더십을 갖는 것을 더욱 중요시하므로, 팀장 지위를 필수로 두지 않기도 합니다.

임캠-PBL은 개별 참가자들이 각자의 자율성과 주도성을 발휘할 수 있도록 프로젝트를 설계하므로 참가자들은 프로젝트의 완수를 위해 지속적으로 자기 관리(Self Management) 및 프로젝트 관리(Project Management) 역량을 개발해 나아가야 하며, 결과적으로 프로젝트 완수 후 이러한 역량이 강화되는 경험을 할 수 있습니다.

STORY

IBC가 정말로 키우고 싶었던 문제해결역량

저희가 발견한 청년들은 자신이 어떤 강점을 가지고 있는지 알고 싶어했고 그에 따라 직업을 선택하고 싶어했습니다. 멘토의 강연을 듣고, 무슨 무슨 테스트를 해보고, 선배들의 성공담을 찾아다니는 등의 활동과 공부로 답을 구하는 청년들을 보며 한 가지 아쉬웠던 것이 있었습니다. ‘스스로 고민하는 능력’이었습니다. 누구에게도 방해받지 않고 생각의 심연까지 가보는 연습의 기회가 많지 않아 보였습니다.

바로 얼마 전에 그 시기를 거처온 선배로서, 그들이 곧 마주하게 될 불안이 걱정스러웠습니다. 치열한 자기 고민과 판단이 아니라, 시험 점수와 선배들이 가벼이 하는 말에 의존하여 취향과 기준을 다듬어왔던 우리들이 직장 생활 몇 년차 쯤 접어들었을 때 느꼈던 혼란과 불행은 후배들은 겪지 않았으면 했습니다.

무엇보다 사회에서의 ‘일’이란 학교에서 문제를 풀듯이 그렇게 간단하지가 않았습니다. 무엇이 문제인지조차 뚜렷하지 않은 상황을 탐색해서 문제를 찾아 정의하는 것부터가 일하는 사람들의 책임이었습니다. 교과 학습 위주인 우리 교육 과정을 성실히 거친 청년들이 직업을 갖게 되었을 때 너무 좌절하지 않으려면, 모호함을 회피하지 않고 끈질기게 고민을 지속할 수 있는 근성이 필요하다고 판단했습니다.

결국 IBC를 통해 키우고자 했던 역량은 ‘모호함을 견뎌내는 맷집’입니다. 저희는 프로그램 내내 끝없이 질문을 던졌습니다. 참가자들이 ‘이 정도면 되었겠지’하는 안도감에 빠지는 일 없이 꼬리에 꼬리를 무는 고민을 계속하도록 유도했습니다. 더 이상 들어갈 수 없을 만큼 깊이 파고드는 생각의 끝을 한 번이라도 경험하게 되면 그 사람은 앞으로 ‘고민의 깊이’에 대해 더 높은 기준을 가지고 살아가게 되겠지요. 프로그램이 끝나도 스스로 높은 기준에 맞게 조금씩 더 생각의 힘을 길러 나갈 능력은 이미 참가자들이 갖고 있다고 생각했지요.

선종현

루트임팩트
People & Culture Lead
前 IBC 프로젝트 매니저

임캠-PBL의 역할 정의

학교 수업에는 학생과 교사가 참여합니다. 하나의 '학교'가 되기를 희망하는 임팩트캠퍼스의 PBL에도 학생과 교사가 있습니다. 학생은 프로그램에 참가하는 청년들, 즉 '참가자'이며, 교사는 프로그램 매니저를 비롯해 강사, 코치와 같은 전문가 등을 일컫습니다. 여기까지의 내용을 모두 읽어오신 독자라면, 학생, 즉 참가자가 누구인지, 어떤 역할을 담당하는지 비교적 명확하게 이해하셨을 것이라 생각합니다. 이번 장에서는 임팩트캠퍼스가 PBL을 잘하기 위해 '교사'의 역할을 어떻게 정의하며 어떻게 수행하고 있는지를 서술합니다.

임캠-PBL에서 '교사'는 1인이 아니며 여러 사람이 각자의 전문성을 바탕으로 그 역할을 나누어 갖습니다. 이때 임팩트캠퍼스 또는 루트임팩트 내부의 구성원이 어느 일부의 교사 역할을 담당하기도 하지만, 더 다양한 배움의 방식을 시도하기 위해 파트너십을 기반으로 외부의 전문가가 그 역할을 나누어 담당하기도 합니다.

첫째로, **PBL 프로그램의 기획·운영·관리자인 '프로그램 매니저(Program Manager; PM)'**가 있습니다. PM은 프로그램을 기획 및 개발하고, 참가자들이 적극적으로 참여할 수 있도록 동기를 부여하고 촉진하며, 프로젝트의 전반적인 진행 상황을 관리합니다. 참가자들은 프로젝트 수행에 대한 자율성과 주도성을 갖고 있지만, 과정 중 참가자들이 어려움을 겪을 때 PM은 적절한 도움을 줄 수 있어야 합니다. 임캠-PBL은 프로그램 기획 단계에서부터 참가자들이 어떤 도움을 필요로 할지 예상하여 적절한 지원 및 관리 계획을 수립해 둡니다.

둘째, 참가자들에게 **프로젝트 수행에 필요한 지식과 정보를 제공하고, 하드 스킬을 향상시킬 수 있도록 돕는 '강사'**가 있습니다. 강사는 참가자들과 상호 소통하는 실시간 강의자와 VOD와 같은 일방향 강의자를 모두 포괄하는 개념으로, 참가자들은 커리큘럼에 따라 강의를 수강하며 필요한 학습을 할 수 있습니다. 강의의 내용은 프로젝트의 주제 및 내용과 동떨어져있지 않고 프로젝트의 흐름을 고려한 실효성 있는 내용으로 구성되어, 강의를 수강하는 시간 또한 프로젝트에 대한 몰입을 더욱 높이기 위한 시간이 됩니다. 이뿐 아니라, 강사는 참가자의 사전 지식 수준, 온·오프라인 강의 환경, 상호작용이나 실습의 비중, 소그룹 편성 등을 중요하게 고려하며 강의를 구성합니다. 참가자들은 강의를 온전히 수강하고 이해하여 프로젝트에 적용할 포인트를 발견함으로써, 프로젝트를 구체화하고 고도화하는 데에 매우 유의미한 도움을 받을 수 있습니다.

마지막으로, **'코치'**가 있습니다. 코치 역시 무언가를 가르치고 지식과 정보를 제공한다는 측면에서는 강사와 유사하지만, **프로젝트의 막힌 부분을 해소하고 특히, 프로젝트를 보다 객관적으로 바라볼 수 있는 '좋은 질문'을 제시한다는 점에서 큰 차이점**을 갖고 있습니다. 다시 말해, 코치는 좀 더 참가자 사이드로 다가가 개별 프로젝트에 적합한 피드백과 인사이트를 제공하고, 보다 직접적으로 프로젝트를 앞으로 나아가게 하는 동력을 부여하는 역할을 담당합니다. 코치는 수 주 또는 수 개월 간의 프로젝트 기간에 내내 함께하기도 하지만, 1회, 3~4시간 정도의 시간 동안 매우 압축적으로 특정 부분에 대한 코칭을 하는 경우도 있습니다.

임캠-PBL이 교사의 역할을 여럿이 나누어 담당하는 이유는 기본적으로는 참가자들에게 더 다양한 배움의 방식을 제공하기 위함이며, 덧붙여 각각의 전문성이 상호 보완적으로 작용하여 교수(Teaching)의 효율과 효과를 극대화하기 때문이기도 합니다.

이외에도 임캠-PBL에는 참가자들이 임팩트캠퍼스 안에서 꾸준히 관계를 이어가고 필요한 배움을 얻어갈 수 있도록 지원하는 커뮤니티 매니저가 참여합니다. 또한, PBL 프로그램, 특히 IBC가 임팩트캠퍼스의 '시그니처'라는 것에 대한 공감과 합의의 의미로 임팩트캠퍼스의 모든 팀원들이 적절한 순간에 적절한 역할로 함께 하기도 합니다.

STORY

좋은 PBL을 위한 프로그램 매니저의 역할

PBL에서 프로그램 매니저는 프로그램의 중심을 잡는 역할을 합니다. PBL에는 PM 외에도 강사, 코치 등 다양한 교사의 역할이 존재하는데요. 이때 PM은 각자가 어떤 역할을 해야 하는지, 참가자들에게는 어떤 도움이 필요한 지를 명확하게 이해하고 그것을 기반으로 서로의 이해관계를 조율하는 커뮤니케이션을 할 수 있어야 합니다.

그러기 위해서는 프로그램이 진행되는 동안 지속적으로 참가자들과 강사 및 코치의 상황을 이해하는 것이 중요합니다. 특히 참가자의 경험 관리를 가장 중요하게 생각하여 프로젝트 진행 상황을 살피며 어떤 도움이 필요한지를 지속적으로 확인하는 노력을 하고 있습니다.

프로그램 매니저는 참가자들이 개인적으로 어렵다고 느끼거나 고민하는 것들에 대해 그 문제를 함께 풀어가는 조력자 역할을 하기도 하는데요. 외부의 도움이 필요하다고 판단될 때는 강사 및 코치와 적절히 연결하여 필요한 도움을 받을 수 있도록 지원하고 있습니다.

모든 것을 원활히 진행시키기 위해 PM은 참가자들이 언제든지 도움을 요청하고 편하게 자신의 이야기를 꺼낼 수 있는 사람이 되어야 하며, 그런 존재가 되기 위해 계속해서 고민하고 노력하고 있습니다.

김하은
IBC 프로그램 매니저

III.

임캠-PBL 시그니처, 임팩트 베이스캠프

임캠-PBL 시그니처, 임팩트 베이스캠프

IBC는 임팩트캠퍼스의 시그니처 PBL 프로그램입니다. IBC는 J.P.Morgan의 후원으로 2015년부터 지금까지 7년간 380여 명의 청년들에게 ‘임팩트’있는 프로젝트 경험을 제공함으로써 체인지메이커 커리어 개발의 ‘베이스캠프’가 되어주었습니다.

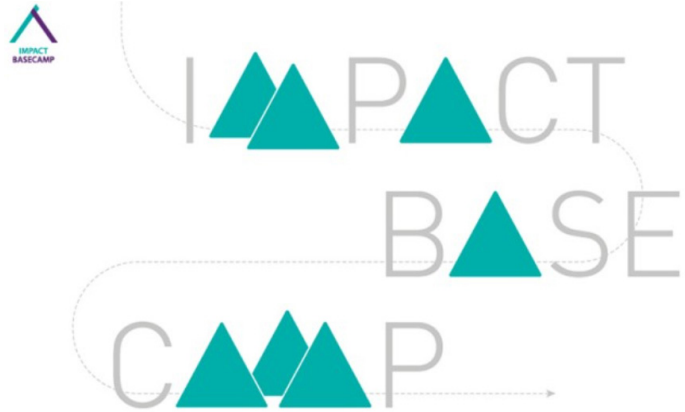
IBC는 청년들이 프로젝트 경험을 통해 다양한 커리어 가능성을 탐색해 볼 수 있는 기회를 제공하고자 하였습니다. 특히, 프로젝트에서 ‘소셜임팩트’를 다룸으로써, 여러 가지 가능성 중에 체인지메이커 커리어도 있음을 알고 각자의 커리어에 이를 중요한 선택지로 고려하길 바라는 마음이 있었습니다. 그리고 더 나아가, 청년들이 자신에게 맞는 임팩트 추구 방법을 발견하여 더욱 구체적이며 주도적으로 체인지메이커 커리어를 계획하고 실천하기를 기대하였습니다.

루트임팩트는 ‘선한 의도’를 실현하고자 하는 사람들이 성장할 수 있도록 돕는다는 미션을 갖고 있습니다. 사회 문제를 해결하는 것, 임팩트를 내는 것은 ‘선한 의도’만 갖고는 하기 어려운 일입니다. 임팩트캠퍼스는 그 이상의 고도화된 역량을 갖춰야 비로소 임팩트를 낼 수 있다는 것을 알리고자 합니다. 그리하여 이 시대의 청년들이 임팩트 생태계에 대해 한층 깊은 이해를 하고 더 큰 매력을 느껴, 임팩트를 낼 수 있는 인재로 성장하길 바라는 마음을 IBC에 담았습니다.

IBC는 참가자들이 사회 문제 해결과 각자의 커리어 문제에 대해 ‘이전에는 한 번도 해본 적 없는 수준까지’ 깊이 있게 고민하는 연습을 할 수 있도록 커리큘럼을 구성하고 프로젝트를 설계하였습니다. 또한, 비슷한 관심사를 가진 청년들이 서로에게 큰 힘이 되기를 바라는 마음으로 커뮤니티 형성을 중요하게 생각했습니다. IBC에서 시작된 알럼나이 커뮤니티는 이제 체계적인 멤버십을 바탕으로 더 많은 청년들이 서로의 커리어 개발을 응원하며 돕는 ‘임팩트캠퍼스 커뮤니티’로 발전해 나아가고 있습니다.

IBC 시즌별 특징과 사례

● **시즌1.**
2015년 5월 0기부터
2016년 12월 5기까지



시즌1의 프로젝트는 루트임팩트와 사업 초기부터 가깝게 지낸 소셜벤처와 함께 했습니다. ‘프로젝트’를 꼭 기업과 함께 해야하는 것은 아니지만, 허재형 대표의 STORY에서 언급된 대학 시절의 경험에 착안하여 시즌1이 기획되었기 때문에 그러한 형태를 채택한 것이었습니다.

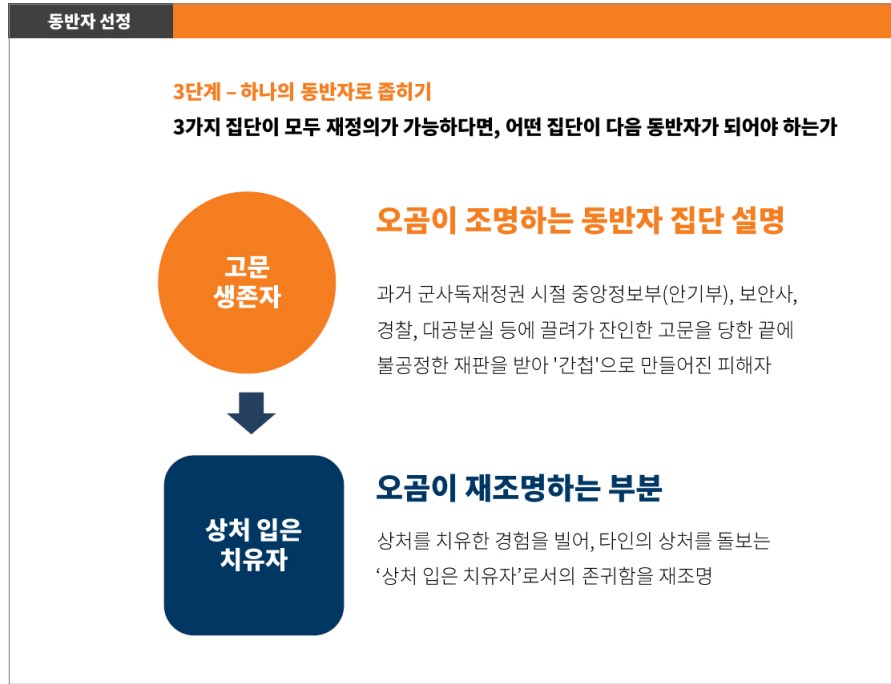
당시 IBC에 함께한 소셜벤처들은 대체로 사업 초기 단계에 있었는데, 그도 그럴 수밖에 없었던 것이, ‘소셜벤처’라는 비즈니스의 형태 자체가 아직은 태동기였고, 각 기업은 이제 막 자신들의 ‘미션’을 ‘임팩트 비즈니스’로 확장하고 있던 시기였기 때문입니다. 그래서 시즌1의 프로젝트는 자연스럽게 미션 중심적인 주제를 다루게 되었습니다.

시즌1을 기획할 때 루트임팩트는 참가자들이 프로젝트 과정 중 깊게 고민하는 연습을 하고 그 역량을 두드러지게 향상시키기를 기대했기 때문에, 그저 프로젝트를 ‘하는 것’만으로는 충분하지 않았습니다. 그래서 우리는 참가자들이 더 깊게 고민하도록 훈련시켜줄 강의 기반의 세션을 마련하였고, 그 세션의 골자는 ‘로지컬 씽킹’과 ‘디자인 씽킹’이었습니다. 로지컬 씽킹은 주로 논리적으로 문제를 정의하고 솔루션을 도출하는 데에, 디자인 씽킹은 주로 이해당사자에게 공감하고 커뮤니케이션하며 프로젝트를 효율·효과적으로 진행하는 데 초점을 맞추었습니다. 두 세션의 주요한 목표와 의도는 서로 연결되어 참가자의 종합적인 문제해결역량을 기르는 바탕이 되었습니다.

시즌1의 프로젝트 기간은 기수에 따라 4주에서 3개월 정도로 조금씩 달랐는데, 루트임팩트에 게도 처음이며 새로운 시도였기 때문에 당시에는 다양한 방식으로 실험을 하며 적절한 프로젝트 기간을 찾기 위해 노력했습니다.

이때부터 IBC는 참가자가 IBC에서의 경험을 스스로 회고하며 배움을 얻고, 나아가 온전히 자기의 자산으로 만들 수 있도록 돕고자, Deep Inside라는 회고록 작성 활동을 프로그램 종료 시점에 진행하였으며, 이는 지금의 시즌3에 이르기까지 계속해서 진행되었습니다.

시즌1 사례
① 마리몬드



0기 당시 마리몬드는 한창 성장세가 시작되는 시기였습니다. 일본군 '위안부' 피해자 할머니를 '동반자'라고 부르며, 인간의 존엄성에 대해 다시금 생각해보게 하는 브랜드 제품을 제작 및 판매하고 있었죠. 0기에 제시된 첫 번째 문제는 더 많은 사람들에게 마리몬드의 가치를 전파하기 위해 일본군 '위안부' 피해자 할머니 다음으로 주목할 새로운 '동반자'는 누구이고 어떤 전략이 필요한가였습니다. 마리몬드의 다음 단계를 위해 중요한 질문을 IBC와 함께 고민했던 것인데, 이는 비즈니스 상위의 문제였지만 실세계의 중요한 문제였습니다.



대표적으로 오곰 팀은 동반자 선정의 상위 기준인 '시급성'을, '지원이 열악하고 과거사 진상 규명이 필요하며, 피해자의 연령대가 높은'가로 구체화했습니다. 또한, 사람들이 동반자에 공감하게 되는 요소를 존경심, 부채의식, 재정의 가능성으로 도출하여, 이에 따라 '고문 생존자'를 다음 동반자의 후보로 제시했습니다.

0기의 특성상 마리몬드라는 한 기업이 다루고 있는 문제를 다른 세 가지의 톨(로지컬 씽킹, 디자인 씽킹, 캠페인 기획)로 반복 접근하였기 때문에 프로그램 후반부에는 사업에 대한 이해도와 해당 사회 문제에 대한 참가자들의 정서적 애착이 매우 높았습니다. 또한, 마리몬드의 주요 타겟 소비자와 참가자들의 연령대가 유사하여 소비자들에 대한 공감도 역시 동시에 높았습니다. 이 덕분에 IBC 0기는 마리몬드의 충성 고객이자 컨설턴트로서의 역할을 충실히 할 수 있었습니다.




시즌1 사례
② 두손컴퍼니

5. 실행하기

-두손이음카드

핸디맨 간의 대화를 돕는 질문카드 세트

-  심층적인 삶의 질 측정 도구
-  사내 네트워킹을 위한 커뮤니케이션 도구
-  자신의 가치를 깨닫게 해주는 코칭 도구

2기 두손컴퍼니 2팀에 제시된 문제는 두손컴퍼니에서 일자리를 갖게 된 홈리스 ‘핸디맨’의 삶의 질을 측정하기 어렵다는 것이었습니다. 두손컴퍼니는 일자리를 통해 빈곤을 퇴치한다는 미션을 갖고, 물류업을 통해 홈리스를 위한 일자리를 만드는 소셜벤처였습니다. 현재는 풀필먼트 테크 스타트업 두핸즈로 계속해서 성장하고 있는 기업이기도 하죠.

당시 두손컴퍼니는 비즈니스가 조금씩 성장하면서 일자리를 창출하고 있기는 한데, 그것이 과연 ‘핸디맨’의 삶에 실질적인 도움이 되고 있는지, 다른 것이 더 필요하지는 않은지, 실제로 임팩트를 창출하고 있는지 등 미션에 대한 중요한 질문을 던지던 시기에 있었습니다.

두손컴퍼니 2팀은 측정하기 어려운 ‘삶의 질’을 경제적, 정신적, 기본 소양 측면으로 구체화하여 그 척도와 설문 문항을 만들고 실제로 측정하여 의미있는 분석까지 해냈습니다. 그리고 ‘측정’에서 더 나아가 핸디맨의 삶의 질이 충분히 향상되지 않는다는 점으로 문제 의식을 확장하기도 하였습니다. 팀은 이 과정에서 많은 핸디맨들과 직접 인터뷰를 진행하며 핸디맨에 대한 깊은 고찰을 하였는데, 이는 IBC가 아니었다면 하기 어려운 경험이었습니다.

두손컴퍼니 2팀이 발견한 진짜 문제는 핸디맨들의 ‘삶’ 자체를 설명하는 것이 너무나 어렵다는 것이었습니다. 외부인이 진행하는 한 두 번의 인터뷰로는 도저히 풀어낼 수 없는 복잡한 각각의 사연이 있었을 뿐 아니라, 핸디맨 서로 간에 목표로 삼을 수 있는 롤 모델도 없었기 때문입니다. 그래서 두손컴퍼니 2팀은 핸디맨 간 대화를 돕는 것이 중요하다고 판단하여 질문 카드 세트를 만들었습니다. 질문 카드는 기능적으로는 사내 네트워킹을 돕는 도구이지만, 스스로의 가치를 깨닫게 하기도 하고, 그 자체로 심층적인 삶의 질을 측정할 수 있는 도구가 되기도 하였습니다.

팀은 핸디맨들을 두 번 이상 만나 인터뷰를 진행하며 깊은 이야기까지 끌어내기 위해 최선을 다했고, 실제로 핸디맨들이 사적인 이야기를 자세히 들려줄 정도로 라포(rapport)를 적극 형성했습니다. 현장의 이야기뿐만 아니라 데스크 리서치도 충실히 하며, 측정 관련한 논문과 전문가 의견을 적극 참고하여 프로젝트를 체계적으로 설계하고 수행한 좋은 사례였습니다.



시즌2.

2017년 7월 6기부터

2019년 8월 10기까지

미래 체인지메이커의
커리어 성장 교육



Impact Basecamp

임팩트 베이스캠프

6기 참가자 모집

더 나은 세상을 만들고 싶은 청년들을 위한
문제해결 집중 교육 **임팩트 베이스캠프**가
한양대학교의 사회혁신 캠퍼스 디자인과
함께 새롭게 시작합니다.



시즌2의 프로젝트는 소셜벤처와의 협력 없이, 참가자가 관심을 갖는 지역사회의 문제를 해결하는 것으로 방향을 전환했습니다. '문제를 해결하는 경험'에 더 집중하기 위해서였습니다. 시즌1을 운영하는 동안, '기업의 비즈니스'라는 '실세계'가 오히려 사고를 제한하는 경우를 종종 목격했기 때문입니다.

기업과 함께 하는 프로젝트는 기업의 비즈니스와 조직을 통해 참가자 혼자 할 수 있는 것보다 더 넓고 큰 범위에서 더 높은 수준으로 더 구체적인 것을 다룰 수 있다는 장점이 있습니다. 다만, 기업의 의사결정을 참가자가 할 수는 없기 때문에, 중요성이 낮은 문제를 다루거나, 기업의 의사결정이 늦어져 실행 단계에서 어려움을 겪을 수 있다는 단점도 존재합니다. 임캠-PBL이 실세계의 문제를 다루는 것을 중요시하는 데 있어, 기업 프로젝트는 양날의 검인 것이죠.

시즌2에서 기업이라는 이해관계자가 없어짐으로써 참가자는 더 높은 주도성을 발휘할 수 있었습니다. 의사결정 권한을 가진 다른 사람이 없고, 내가 관심있는 문제를 내 방식으로 해결할 수 있는 것이었죠. 하지만, 그 문제에 대한 통제가능성은 더 줄어들었다는 어려움도 있었습니다. 해당 기업의 고객이 아닌, IBC와 참가자를 모르는 누군가가, 프로젝트 팀의 의사결정에 따라 변화를 보이는 것은 쉽지 않기 때문입니다. 그래서 시즌2는 유의미한 솔루션 실행으로 가기에 더 도전적인 구조였습니다.

기업의 담당자가 면밀히 이끌어주지 않으니 참가자들의 주도적 '리더십'이 더욱 중요해졌고, 어떤 문제를 어떤 솔루션으로든 해결할 수 있는 구조이니 다양한 실용적 '하드 스킬' 또한 중요했습니다. 그래서 시즌2의 커리큘럼에는 기존의 두 '씹킹' 축을 그대로 유지하면서 '전략적 리더십'이라는 새로운 축을 추가했고, 낮은 비중이지만 '하드 스킬' 세션도 추가하였습니다. 이것이 시즌3에서는 '디지털 스킬' 세션으로 발전되었고요. 참가자는 다양한 상황에서 어떻게 리더십을 발휘하며 프로젝트와 팀에 기여해야 하는지를 훈련하고 습득할 수 있었습니다.

시즌2의 프로젝트는 대학교 방학 기간에 맞추어 8주간 진행되었습니다. 프로그램이 시작되는 날부터 프로젝트도 바로 시작되었고, 세션은 그 프로젝트를 뒷받침하는 구조를 만들었습니다. 학생인 참가자도 프로젝트에 충분히 몰입할 수 있었고, 운영자도 기수 간 공백 기간에 프로그램을 정비하며 알럼나이 커뮤니티를 더 강화하는 데 공을 들일 수 있었습니다.

시즌2의 첫 기수인 6기부터 IBC는 한양대학교의 계절학기 교과목(3학점)으로 인정되었고, 한양대 학생은 배정된 슬롯(slot)에 따라 학내 별도 채널을 통해 지원하고 선발되었습니다. 물론 일반 참가자도 더 높은 비중으로 계속해서 선발했구요. IBC가 주류 교육기관의 공식적인 교과목이 된다는 것은 임캠-PBL이 신뢰성을 인정받는다는 의미이기도 하고, 한양대를 시작으로 더 많은 학교와 파트너십을 구축하며 임캠-PBL 모델을 더 확장할 수 있기를 기대하기도 했습니다. 그러기 위해서도 프로젝트 기간을 학사일정과 맞출 필요가 있었습니다. 9기부터는 연세대학교의 비교과 과목으로 인정되었고, 시즌3에서는 더 많은 대학과 파트너십을 확장했습니다.

한양대	연세대	한남대	한림대	성균관대
캡스톤디자인 3학점	비교과	6학점 (P/F)	비교과	캡스톤디자인 3학점
6기~14기	9기~14기	11기~14기	11기, 13기	13기~14기

시즌2 사례

① **결혼이주여성들은
한국어를 쉽게
배우고 있을까?**

모두가 알고 있는 문제,
한국어는 결혼 이주 여성들에게 큰 문제이다.

01 한국인 가족이 있는데 한국어를 왜 못할까?
02 기존의 한국어 교육은 왜 충분하지 않을까?

9기 너나들이 팀은 한국인과 가족을 이룬 뒤 자녀 양육을 주로 맡아야 하는 결혼이주여성의 문제에 주목했습니다. 다양한 이주민 중 가장 한국어 교육이 필요한 집단이지만 한국어를 습득하기 어려운 환경에 처해있었기 때문입니다.

진짜 문제를 파악하기 위해 너나들이 팀은 총 100명 이상의 사람들과 인터뷰를 진행했습니다. 결혼이주여성 뿐만 아니라 그들을 둘러싼 이해당사자인 봉사자, 상담사, 강사 등 다양한 사람을 만났습니다. 그러면서 시공간의 제약을 받지 않는 방식으로 실생활에서 꼭 필요한 콘텐츠를 활용한 언어 학습이 이루어지기 어렵다는 문제를 정의하게 되었고요. 너나들이 팀은 일상에 필요한 콘텐츠로 한국어를 연습할 수 있는 너나들이 전화 한국어 서비스의 프로토타입을 개발하여 실제 테스트를 진행하기도 하였습니다.

너나들이 팀은 문제를 더 뾰족하게 정의하기 위해 당사자를 직접 만나 많은 이야기를 들었던 팀입니다. 이주민이 한국 생활에 적응하는 과정에서 가장 크게 겪는 어려움이 무엇인지, 특히 어떤 이주민이 어떤 문제를 가장 크게 직면하는지를 깊이 이해하고자 하였습니다. 이 과정에서 높은 공감력을 발휘한 너나들이 팀은 다문화가정과 관련된 봉사활동을 시작하게 되었으며, 프로젝트 종료 이후에도 정기적으로 봉사활동을 이어가며 체인지메이킹을 실천하였습니다.

시즌2 사례

② 시각장애인은 어떻게
맛집에 갈 수 있을까?

국내 2030대 시각장애인 20572명에게는
당연하게 누릴 수 없는 행복

“혼자서 **찾아갈 수 없는** 식당이 있었는데...”

“**메뉴판** 좀 읽어 줄 수 있어?”

“**계산대 위치**만 알았다면, 내가 계산했을 텐데”

10기 굿애프터는 팀은 외식을 하는 전 과정이 시각 정보에 의존한다는 점에 착안하여, 2030 시각장애인이 식당 선택에 유용한 정보를 인터넷에서 수집하기 어렵다는 문제를 발견했습니다. 이 문제를 해결하기 위해 팀은 20회 이상의 인터뷰를 통해 시각장애인의 삶에 공감하고자 노력했습니다. 비장애인이 멀리 있는 맛집을 찾아갈 만큼 미식을 즐기는 것처럼, 시각장애인에게도 맛집을 알아보고 싶은 마음은 마찬가지일텐데, 그들에게 필요한 정보를 제공하는 곳은 그리 많지 않았던 것입니다.

팀은 시각장애인이 인터넷 상의 정보를 획득하기 위해서는 이미지 기반의 정보가 아닌, 음성 설명이 용이한 텍스트 기반의 정보가 필요하다는 것을 중요하게 고려하였습니다. 팀은 문제를 해결하기 위해 배리어프리 블로그 템플릿을 제작하고, 특정 장소로의 '접근성 정보'를 제공하는 방식으로 포털 사이트 장소 정보 페이지의 UX 개선안을 제시하였습니다. 이외에도, 시각장애인도 배달 앱을 이용해 식당 메뉴를 찾아본다는 것을 알게 된 굿애프터는 팀은 유명 배달 앱의 서비스 기획자를 만나 인터뷰를 진행하기도 하였습니다.

나아가, 프로젝트를 넘어 일상에서도 시각장애인의 모바일 접근성에 대해 고민하던 팀원 중 한 명이 실제 금융 앱 서비스의 고객센터에 접근성 개선 관련 문의를 했던 사례는 미디어를 통해 기사화 되기도 하였습니다.



시즌3.

2020년 3월 11기부터

2022년 1월 14기까지

미래 체인지메이커의
커리어 성장 교육



Impact Basecamp

11기 참가자 모집

임팩트 베이스캠프는 더 나은 세상을 만들고
싶은 청년들이 소셜벤처의 프로젝트를 진행하며
실무역량을 키우는 교육입니다.

임팩트 베이스캠프



시즌3의 프로젝트는 다시 소셜벤처와 함께 하게 되었습니다. IBC를 시작할 때부터 참가자의 커리어는 중요한 관심사였지만, 2019년 하반기 IBC, ICY 등의 프로그램 운영팀을 하나로 합치게 되면서(임팩트캠퍼스 팀의 전신 - Learn 팀), ‘커리어’가 보다 명확한 키워드로 자리잡았습니다. IBC에 참가하는 것이 참가자들의 커리어 개발에 보다 직접적인 도움이 되길 바랐고, 그러자면 최대한 ‘일’에 가까운 경험이 되도록 프로젝트를 설계해야 했습니다.

인턴십을 위한 경쟁 조차 치열한 시대에, 기업과 함께 기업의 실무를 하는 것이 청년들에게는 큰 도움이 될 것이라는 판단에 ‘소셜벤처의 실무적 문제를 해결하는 프로젝트’를 하게 되었습니다. 시즌1도 소셜벤처와 함께한 것은 마찬가지였지만 상대적으로 사회문제에 관한 미션 중심이었다면, 시즌3는 훨씬 더 실무 중심적 문제를 다룬 점이 특징이었습니다.

그에 더하여 기업의 색깔도 시즌1 때와는 조금 달라졌습니다. 2015년 이후 5년 사이 임팩트 생태계는 크게 성장했고, 그만큼 더 다양한 기업이 생태계에 발을 들였(a.k.a 헤이그라운드)에 입주했습니다. 그에 발맞춰 IBC도 외연을 확장한 것이죠. 시즌1에서 마리몬드, 두손컴퍼니 등 루트임팩트의 초기부터 인연을 맺었던 굉장히 미션 중심적인 기업들과 함께 했다면, 시즌3에서는 더스윙, 어니스트플라워, 스페이스오디티 등 사실상 섹터의 경계에서 외연을 확대하는 기업들과도 함께 했습니다. 그만큼 ‘소셜임팩트’는 더 중요해졌습니다. 파트너사가 어떤 의미에서 임팩트를 지향하는 조직인지 참가자가 충분히 이해하고 프로젝트에 접근할 수 있어야 하기 때문입니다. 그래서 커리큘럼에서도 ‘임팩트’가 강화되었습니다. ‘임팩트’ 자체에 대해 정의, 측정, 관리 등의 측면에서 명시적으로 다루는 세션이 시즌3 들어 처음으로 생긴 것이죠.

시즌2를 진행하던 시기에 사회적으로는 ‘디지털 스킬’의 중요성이 대두되었고, 그래서 시즌3의 프로젝트는 ‘디지털 스킬’을 적용할 수 있도록 설계했습니다. 커리큘럼에도 ‘디지털 스킬’을 포함하게 되었죠. 여기서 임팩트캠퍼스가 말하는 디지털 스킬은 개발(코딩)뿐만 아니라, 데이터 사이언스, 디지털 마케팅, 디지털 서비스 기획, 디지털 디자인 등 넓은 범위를 의미합니다.

그 전에도 디지털 스킬을 적용한 프로젝트는 있었습니다. 하지만 시즌3에서는 최대한 모든 프로젝트에 디지털 스킬을 적용하기를 의도했다는 차이가 있습니다.

이렇게 시즌3는 커리큘럼 범위가 넓어지면서 이해관계자도 많아졌고, 가장 다방면에서 코칭과 평가가 일어난 시즌이었습니다. 참가자는 임팩트캠퍼스 팀, 기업 담당자, 디지털 스킬 코치, 세션 강사, 1회성 외부 코치 등으로부터 다양한 관점의 코칭을 받으며 성장했습니다.

무엇보다도 가장 큰 변화는 프로젝트 기간이었습니다. 시즌3는 Basic 16주 & Plus 5주로 총 21주간 진행된, 가장 긴 프로그램이었습니다. 어느 때보다도 더 충분히 고민하며 문제를 정의하고 좋은 솔루션을 도출할 수 있었지만, 한편으로는 긴 기간 몰입 수준을 유지시키는 것이 운영진에게는 챌린지이기도 했습니다. Basic은 거의 8주에 가까운 기간 동안 문제정의에만 집중했고, 대개 중간발표 이후로 솔루션 도출 단계로 넘어갔습니다. Plus는 기간은 짧지만 주 30시간 수준으로 프로젝트에 집중했고, 파트너사는 참가자들에게 인턴십에 준하는 일 경험을 쌓았다는 의미로 인턴십 증명서를 발급하였습니다. Plus는 Basic 대비 '코칭'을 강화하고 '교육'은 축소한, 어떻게 보면 제로-커리큘럼에 가까운 기간으로서, 임팩트캠퍼스에서는 또 하나의 새로운 실험이었습니다.

2020년 1월 말, 시즌3 첫 기수인 11기의 선발과 함께 세부 운영 준비를 하던 시기에 국내에 코로나19가 유행하기 시작했습니다. 이미 준비된 커리큘럼을 급하게 온라인으로 전환하기 위해 바쁘게 움직였습니다. 결국 Zoom으로 진행하게 되었지만, 2월에는 다양한 툴을 실험해 보기도 하였습니다. 시행착오를 겪었지만 IBC는 빠르게 온라인 환경에 적응했습니다. 12기는 처음부터 오프라인을 포기하고 전면 온라인으로 기획했고, 의도치 않았지만, 시즌3는 처음부터 끝까지 온라인을 기본으로 운영되었습니다. 시즌1, 2에선 상상도 하지 않았던 일인데, 코로나19가 임캠-PBL의 온라인 시대를 여는 역할을 한 셈이었죠.

시즌3를 시작하며 IBC는 서울 성균관대학교를 비롯해, 춘천의 한림대학교, 대전의 한남대학교로 파트너십을 확장했습니다. 여기에는 비수도권 청년의 선발 비중을 늘리려는 의도가 있었는데, 시즌3 준비 시기만 해도 루트임팩트가 서울에 있다는 사실 때문에, 비수도권 청년들을 선발하더라도 운영상의 이슈가 남아있었습니다. 하여 세션을 주말에 진행하기로 하는 등 여러 가지 대비책을 세웠는데, 아이러니하지만 오히려 코로나19가 그 고민을 해결해 주었습니다. 팬데믹이 끝나도 온라인을 유지할지 말지는 아직 결정하지 못했습니다. 하지만 PBL이 온라인으로도 가능하다는 것을 경험하게 된 것은, 시즌3에서 얻은 큰 운영상의 수확이었습니다.

시즌3 사례

① 더스윙

프로젝트 주제

우리가 해결하고자 한 진짜 문제

WHO: 문제 대상자

Pain point : 문제

Why : 상황/이유

컬렉터 어플을 사용하는 스윙포스, 수거기사, **적절한 어플 기능의 배치와 친절한 사용 flow** 작업에 소요되는 시간과 실수를 줄임으로써 **업무**
 캠프 팀장 등 **어플 사용에 숙련되지 않은 사용자** 안내가 필요하고, **정산 내역 페이지를 통해 효율성을 높이고**, 동시에 정산 내역을 보여줌으로써
 혹은 **불편한 점에 익숙해진 숙련된 사용자**는 **급여를 확인할 수 있어야 한다** **근속을 높일 수 있기 때문이다**



컬렉터 앱 화면에서 **최적의 기능 배치와 친절한 작업 과정 flow**를 완성하여 **업무효율성과 근속을 높인다.**

12기 Plus 스윙 팀에게 제시된 문제는 키보드 수거자 앱 리뉴얼이었습니다. 이것이 문제로 제시된 이유는 불편한 UX/UI, 교체형/일체형 섞임, 일원화된 가격체계, 수기 카운팅으로 인한 정산의 어려움이라는 문제가 더스윙의 실무자가 지금 겪고 있는 실제계의 진짜 문제였기 때문입니다.

스윙 팀은 Basic에서부터 스윙의 운영 효율성에 관한 문제를 풀고자 했고 그중에서도 교체형 키보드 배터리 교체 과정의 현 업무 할당 방식이 야기하는 문제에 집중했습니다. 하지만 보다 근본적인 문제를 해결하기 위해서는 키보드 수거자가 겪는 어려움을 해결하는 것이 필요했습니다. 따라서 Plus에서는 ‘키보드 수거자 앱 리뉴얼’이라는 목표를 갖고 1) 업무 포지션 별 앱 접근 권한 범위 설정 2) QR 코드 인식 작업 시 중복 등의 실수 방지 3) 작업 건수 당 페이지를 받는 직원이 쉽게 정산 내역을 확인하기 위한 프로젝트를 진행했습니다.

디지털 비전문가의 입장에서 다양한 업종의 기업에 디지털 스킬을 접목할 수 있는 프로젝트로 설계된 시즌3의 특성 상, 타 팀들의 프로젝트가 대체로 마케팅 전략.방향성 관련 문제를 다루었던 것에 비하여, 스윙 팀의 문제는 당장 해결이 시급하고 개선되었을 때 효율성을 크게 증가시킬 수 있는 문제였습니다

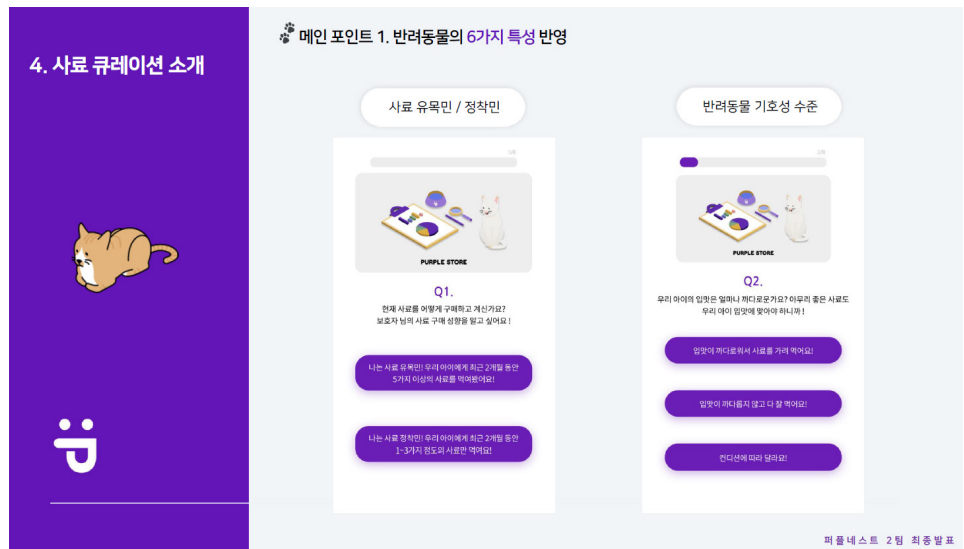
Plus는 5주이기 때문에 문제 정의에 긴 ‘기간’을 투입하기는 어렵습니다. 다만, Basic 기간에 약 8주라는 긴 기간 동안 문제 정의에 집중하며 충분히 연습한 역량을 바탕으로 스윙팀은 정확한 문제를 파악하고, 이를 해결하기 위해 주도적으로 배터리 교체 및 키보드 수거와 관련된 현장 근무자들을 만나 인터뷰했습니다. 이를 통해 수거자의 업무 흐름과 페인 포인트(pain point)를 파악할 수 있었으며, 또한 컬렉터 앱을 직접 분석해 보며 현재 앱의 사용자 경험을 점검하고 개선점을 찾았습니다. 이를 바탕으로 수거자 앱 화면에서 최적의 기능 배치와 친절한 작업 과정(flow)을 완성하여 업무효율성과 근속을 높인다는 프로젝트 목표를 수립했습니다.

기업 담당자는 기업이 겪고 있는 문제를 설명하고, 주제와 연관된 실무자들을 연결해주는 조력자 역할을 하였습니다. 스윙팀은 기업의 개발팀과도 협의하며 어떤 문제들이 있는지 구체적으로 파악하여, 솔루션을 어플리케이션에 어떻게 적용할 수 있을지를 프레임워크로 정리해 나갔습니다. 이 과정에서 개발 실무자들은 지속적인 피드백과 조언을 통해, 팀이 실질적으로 유의미한 솔루션을 도출하는 데에 큰 도움을 주었습니다.

스윙 팀은 Plus 프로젝트에 참가하는 동안 팀원 전원이 실제 앱 유저와 개발자 양쪽을 모두 만나며 유저 중심으로 사고하는 관점을 잃지 않으면서도 개선하고자 하는 문제를 어떻게 앱에 구현할 수 있을지를 충분히 고민하였습니다. 팀은 콜렉터 가입 절차를 비롯해 앱 상의 여러가지 화면과 기능에 대한 치열한 고민을 바탕으로, 실질적으로 활용될 수 있는 완성도 높은 수거자 앱 정보구조도를 최종 발표했습니다.

더스윙은 “차를 위한 도시가 아닌 사람을 위한 도시”를 미션으로 갖고 있습니다. 더스윙과 같이, 어려운 환경에 놓인 사람들을 사업의 주 고객으로 삼지 않거나, 또는 단기적·직접적으로 사회 문제를 해결하지 않는 기업이 왜 ‘임팩트 지향 조직’인지에 대한 의문을 품을 수 있습니다. 그래서 Basic 기간의 한 팀은 보다 직접적인 사회 문제에 집중하기 위해 ‘킵보드 주차 문제’를 다루기도 했습니다. 앞에서 소개한 프로젝트는 이와 달리 ‘운영’적인 부분에 초점을 두었기 때문에 참가자들도 ‘임팩트 관점’에 있어 어려움을 겪었습니다. 하지만 ‘임팩트 비즈니스’도 결국은 운영을 해야 임팩트를 낼 수 있습니다. 이 프로젝트는 더스윙의 운영 효율성을 높이고 그 과정에서 발생할 수 있는 임팩트 측면의 리스크도 점검함으로써 비즈니스가 장기적으로 미션을 달성해가는 데 기여했습니다.

시즌3 사례
② 퍼플네스트



14기 Basic 퍼플 2팀에게 제시된 문제는 퍼플스토어에 신규 회원 가입 및 신규 구매가 충분히 이루어지지 않는다는 것이었습니다. 이 문제는 퍼플스토어의 매출, 가치 확산과 지속가능성에 있어 매우 중요한 실제의 문제였습니다.

퍼플 2팀은 이 문제를 해결하기 위해 ‘왜 퍼플스토어에서 신규 회원 가입 및 구매가 이루어지

지 않을까?’라는 질문을 던졌고 퍼플스토어가 추구하는 차별화 지점인 안전성이 고객에게 잘 드러나고 있지 않다는 문제를 발견하게 되었습니다. 이것을 검증하기 위해 퍼플 2팀은 경쟁사의 사례를 조사하고 334명의 반려인을 대상으로 서베이를 진행했습니다. 그리고 그중 10명을 대상으로 심층 인터뷰를 진행하기도 했습니다. 그 결과 객관적 안전성인 영양 성분과 함께 주관적 안전성인 반려동물의 특성 및 기호성이 보호자들이 사료를 구매할 때 중요하게 고려하는 요소라는 것을 파악할 수 있었습니다.

그러나, 현재 경쟁사 대비 가독성과 직관성이 떨어지는 전달 방법 때문에 퍼플스토어의 안전성이 잘 드러나지 않고 있었습니다. 또한 퍼플스토어가 안전한 영양 성분을 강조한 것에 비해 소비자들은 기호성과 특성까지 고려된 사료를 안전한 사료로 인식하고 있었습니다.

이렇게 문제를 정의하고 문제의 원인, 그리고 원인의 원인을 파악하는 데 집중하는 초반 8주 동안 퍼플네스트의 유지수 대표님은 프로젝트에 필요한 기업의 데이터를 제공하고, 객관적인 관점에서의 피드백을 주시며 프로젝트가 앞으로 잘 나아갈 수 있도록 코칭해 주셨습니다. 또한 디지털 스킬 코치와의 피드백 세션을 통해 어떤 데이터를 선별하여 기업의 데이터를 분석하고 인사이트를 도출해야 하는지 배울 수 있었습니다.

퍼플 2팀은 16주 중 나머지 8주의 시간은 솔루션을 도출하고 이를 발전시키는 데 집중했습니다. 문제점을 개선하기 위해 소비자들이 반려동물의 기호성을 잘 파악하여 안전한 사료를 구매할 수 있고, 바이럴을 통해 신규 고객을 유입할 수 있는 솔루션을 제안하고자 했습니다. 그 결과, 퍼플 2팀은 반려묘를 키우는 집사를 대상으로 한 사료 큐레이션 서비스 ‘냥BTI 테스트’를 제작하고 배포한 결과물을 발표했습니다.

냥BTI 테스트는 반려동물의 6가지 특성을 반영한 총 57개의 유형을 바탕으로, 사료 추천을 통해 퍼플스토어 사료 상세 페이지로의 유입을 유도했습니다. 테스트는 링크를 통해 쉽게 바이럴이 가능한 형태로 제작되었으며, 친근한 유형의 테스트 형식을 통해 고객들의 흥미를 유발할 수 있었습니다. 그 결과 254명이 테스트에 참여하였고, 이 중 약 50%가 퍼플스토어에 유입될 수 있었습니다.

이 프로젝트를 통해 퍼플 2팀은 반려동물 특성을 고려한 맞춤형 건강한 제품을 소개하고 이를 알림으로써 건전한 반려동물 펫푸드 시장을 조성하고 보호자와 반려동물의 삶의 질을 개선하는 소셜임팩트를 창출하는데 기여했습니다.

참고 IBC 전체 프로젝트 리스트

시즌	기수	팀	임팩트분야	제시된 문제	주요 이해당사자	제안한 솔루션	블로그 콘텐츠	카카오임팩트 100up 콘텐츠
0기	마리몬드	마리몬드 1	소수자	어떻게 하면 많은 사람들에게 마리몬드의 가치를 전파시킬 수 있을까?	진실의 힘, 고문생존자	고문생존자를 동반자로 선정, 기존의 고객층을 확대하고 그에 따른 제품 확장 제안		
		마리몬드 2	소수자	어떻게 하면 많은 사람들에게 마리몬드의 가치를 전파시킬 수 있을까?	30대 여성, 북한이탈아동	고객 기준과 브랜드 기준에 따라 북한이탈아동을 마리몬드의 동반자로 제안		
		마리몬드 3	소수자	어떻게 하면 많은 사람들에게 마리몬드의 가치를 전파시킬 수 있을까?	소방관	소방관을 동반자로 설정하여 제안 및 세부 클라보레이션 전략 제안		
	마리몬드	마리몬드 1	소수자	마리몬드의 새로운 플랫폼 제안하기	마리몬더, 예비 마리몬더	동반자, 마리몬더의 존귀함을 회복하는 MARYMOND CALENDAR 기획		
		마리몬드 2	소수자	마리몬드의 새로운 플랫폼 제안하기	마리몬더, 신진 디자이너	선물 커스터마이징 플랫폼 'Marysent' 제안		
		마리몬드 3	소수자	마리몬드의 새로운 플랫폼 제안하기	마리몬더	고객이 현재 기본과 키워드를 선택하면 패턴과 메시지를 선물 받을 수 있는 어플리케이션 제안		
	로지컬 씽킹	로지컬 씽킹 A	소수자	마리레터 재정의 및 STP 전략 수립하기	마리몬드 잠재 고객	마리레터를 '함께 쓰는 우리가 나누는 편지'로 재정의하고, Segmentation & Targeting 진행		
		로지컬 씽킹 B	소수자	마리레터 재정의 및 STP 전략 수립하기	마리몬드 잠재 고객	마리레터 서비스를 정의하고, 삶에 대한 만족도와 모바일 사용량을 기준으로 Segmentation & Targeting 진행하여 포지셔닝맵 수립		
	로지컬 씽킹	로지컬 씽킹 C	소수자	어떻게 하면 마리몬드의 신사업 마리레터의 고객을 잘 확보할 수 있을까?	마리몬드 잠재 고객	마리레터 잠재 고객층을 분류하고, 고객의 행동 패턴을 기준으로 시장 세분화 축을 도출하여 마리레터의 1차 타겟팅 고객을 구체화		
		로지컬 씽킹 D	소수자	마리레터 서비스 재정의 및 STP 전략 수립하기	마리몬드 잠재 고객	이용자 범위를 넓히고 파급효과를 높일 수 있는 개선된 마리레터 서비스 제안, 타겟 고객층을 유인할 수 있는 마케팅 방안 제시		
디자인 씽킹	디자인 씽킹 A	소수자	어떻게 하면 마리몬더가 '존귀함'이라는 가치를 잘 회복할 수 있을까?	마리몬더	스토리텔링 게임 포맷의 워크북 프로토타입 제작			
	디자인 씽킹 B	소수자	어떻게 하면 여성 노숙인들과 그 자녀들의 마음을 치유할 수 있을까?	여성 노숙인, 여성 노숙인의 자녀	자식에 대한 어머니의 사랑을 통해 위로와 회복의 경험을 제안하는 '어머니의 일기장' 캠페인 프로토타입 제작			
	디자인 씽킹 C	소수자	어떻게 하면 잠재고객들이 마리몬드의 가치에 동참하게 할 수 있을까?	마리몬드 잠재 고객	영화를 통해 할머니의 삶을 듣고, 생각을 확장하며, 할머니의 삶을 압화 작품으로 만드는 '꽃소리' 클래스 기획			
	디자인 씽킹 D	소수자	어떻게 제품 구매 경험을 디자인하면 마리몬드의 가치에 쉽게 공감할 수 있을까?	마리몬더	제품을 구매한 마리몬더에게 제공하는 브랜드 스토리가 담긴 팜플렛과 엽서 프로토타입 기획			
	디자인 씽킹 E	소수자	어떻게 하면 존귀함을 회복하기 위해 노력하는 마리몬드의 믿음을 사람들에게 잘 전달할 수 있을까?	마리몬드 잠재 고객	사연 신청자와 대상자가 마음을 나눌 수 있는 압화 클래스 'Love inside Marymond', 시민들의 관심과 참여를 독려하는 '마리몬드 정원' 캠페인 제안			
시즌1	두손컴퍼니	두손컴퍼니 1	일자리/근로환경	어떻게 하면 두손컴퍼니에서 일자리를 갖게 된 홀리스 핸드맨들의 '삶의 질'을 측정해서 지속적으로 케어할 수 있을까?	홀리스 핸드맨	심층 인터뷰, Story Thinking을 통한 척도 개발 및 설문지 개발		
		두손컴퍼니 2	일자리/근로환경	어떻게 하면 두손컴퍼니에서 일자리를 갖게 된 홀리스 핸드맨들의 '삶의 질'을 측정해서 지속적으로 케어할 수 있을까?	홀리스 핸드맨	핸디맨 간의 대화를 돕는 질문카드 세트 '두손이음카드' 기획		
	마리몬드	마리몬드 1	소수자	어떻게 하면 20대 여성들에게 마리몬드 맨투맨을 판매하여 매출 증대를 실현할 수 있을까?	20대 여성	스티키몬스터랩, 11번가와 맨투맨, 피규어, 영상 클라보레이션 기획		
		마리몬드 2	소수자	어떻게 하면 마리몬드 맨투맨을 통해 브랜드 인지도를 제고하고 판매를 촉진할 수 있는 콜라보레이션 전략을 세울 수 있을까?	2030 여성	콜라보레이션 브랜드(뉴발란스) 선정 및 스토리 기획		
	베네핏	베네핏 1	임팩트 생태계	베네핏이 국내 사회혁신 생태계의 버티컬미디어로서 대중과 소통하기 위해서는 어떤 콘텐츠 전략이 필요할까?	베네핏 잠재 고객	사회혁신 분야에 관심이 없는 대중도 쉽고 재미있게 공감할 수 있는 버티컬 미디어 콘텐츠 전략 제안		
		베네핏 2	임팩트 생태계	어떻게 하면 사회혁신 생태계에 관심 없고, 베네핏을 모르는 사람이 베네핏 콘텐츠에 노출되고 공감하게 할 수 있을까?	베네핏 잠재 고객	베네핏 콘텐츠가 노출될 수 있는 경우의 수에 따른 페이스북 콘텐츠의 대중성 확보 전략 제시		
	두손컴퍼니	두손컴퍼니 1	일자리/근로환경	국내 '보상형 크라우드 펀딩' 배송시장의 총 규모는 어떻게 될까?	프로젝트 후원자, 프로젝트 등록자	문제정의 및 로직트리를 통한 상품당 매출 단가, 후원자의 수, 국내 보상형 크라우드 펀딩 배송시장 규모 파악		
		두손컴퍼니 2	일자리/근로환경	어떻게 하면 온라인 배송 소상공인 중 포장에 니즈가 있는 기업의 최종고객 UX를 개선할 수 있을까?	두손컴퍼니 고객	주문, 배송, 수령 각 단계별로 구매자에게 필요한 정보 제공 또는 정보 전달을 유도하는 '두손포유 서비스' 프로토타입 기획		
	베네핏	베네핏 1	임팩트 생태계	수도권 내 대학 창업 교육 시장의 총 규모는 어떻게 될까?	수도권 대학 내 창업 교육 관계자	세부 교육 형태 별로 수도권 대학 창업 교육 시장의 총규모 추정		
		베네핏 2	임팩트 생태계	수도권 내 대학 창업 교육 시장의 총 규모는 어떻게 될까?	수도권 대학 내 창업 교육 관계자	대학 내에서 창업 관련 강의 및 프로그램에 참여하는 대학생들 타겟으로 설정하여 대학 창업교육시장 분석 및 툴킷 판매 규모 추정		
베네핏	베네핏 1	임팩트 생태계	어떻게 하면 베네핏 툴킷의 사용성을 개선할 수 있을까?	퍼실리테이터	현재 워크숍의 문제를 보완하여, 일상생활에서도 문제를 발견하도록 하는 활동을 추가한 개선안 제안			
	베네핏 2	임팩트 생태계	어떻게 하면 베네핏 툴킷의 사용성을 개선할 수 있을까?	강사	베네핏 툴킷의 내용을 원활하게 이해할 수 있도록 돕는 가이드 영상과 MAP 프로토타입 제시			
4기	동구밭	동구밭 1	장애인	어떻게 하면 동구밭 기존 고객의 재구매율을 높일 수 있을까?	발달 장애인, 동구밭 고객	재구매율을 높이기 위한 '빈우 프로젝트' 기획		
		동구밭 2	장애인	어떻게 하면 동구밭 브랜드의 대중적 인지도를 높일 수 있을까?	동구밭 고객	온라인 구매자에게 화분키트를 증정하고 SNS 발아 인증 이벤트를 진행하는 '미니밭 캠페인' 기획		
		동구밭 3	장애인	어떻게 하면 동구밭 비누 판매를 성과를 높일 수 있을까?	동구밭 잠재 고객	홍보 및 SNS, 홈페이지 활성화를 위한 비누사랑 이벤트 기획		
	동구밭 4	장애인	어떻게 하면 대학생 봉사자의 참여를 높일 수 있을까?	대학생 봉사자	대학교 디자인과와 연계한 대학생 봉사자 모집 전략 수립			
	동구밭 5	장애인	어떻게 하면 오프라인 매장에 전시된 가꿈 비누를 잘 팔리게 할 수 있을까?	동구밭 잠재 고객	구매율을 높이기 위한 소개글 작성, 효능 표시, 만지고 볼 수 있는 재료 비치			
	동구밭 6	장애인	어떻게 하면 동구밭은 가꿈을 효과적으로 홍보할 수 있을까?	동구밭 잠재 고객	오프라인 매장(버더샵) 내 가꿈의 포지션 및 컨셉을 확보할 수 있는 VR 체험 기획			
	동구밭 7	장애인	어떻게 하면 동구밭이 입점한 오프라인 매장별 판매를 증진할 수 있을까?	동구밭 잠재 고객	오프라인 매장 별(버더샵, 에이랜드) 고객 니즈에 맞춘 판매 전략 수립 및 자주 입점 제안			
	동구밭 8	장애인	어떻게 하면 20대 여성이 자신의 착한 소비를 잘 알릴 수 있을까?	20대 여성	구매를 원하는 비누를 셀러드 보물처럼 담은 'Farmers' Salad Bowl', 원하는 비누를 담아 비누 채소 밭을 만드는 'Farmers' Backyard' 제안			

시즌	기수	팀	임팩트분야	제시된 문제	주요 이해당사자	제안한 솔루션	블로그 콘텐츠	카카오임팩트 100up 콘텐츠
시즌1	5기	리얼씨리얼 1	건강	소셜벤처를 경험하고자 하는 고등학생에게 실무 경험을 통한 진로탐색의 기회를 제공할 수 있을까?	고등학생, 리얼씨리얼 실무자	리얼씨리얼이 추구하는 사회적 가치에 공감하는 예비 사회적 기업이 양성을 위한 '리얼주니어' 프로그램 기획		
		리얼씨리얼 2	건강	어떻게 하면 리얼씨리얼의 핵심 키워드인 '건강'을 고객에게 잘 전달할 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	홈페이지 제품설명 페이지 개선, 타 기업과의 콜라보레이션 기획		
		리얼씨리얼 3	건강	어떻게 하면 리얼씨리얼의 브랜드 인지도를 높일 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	리얼씨리얼의 페이스북 페이지 개선안 제안, 창업스토리 카드뉴스와 이벤트 게시물 제작		
		리얼씨리얼 4	건강	어떻게 하면 잠재 고객들이 리얼씨리얼의 제품 정보, 기업 가치를 잘 알 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	홈페이지 랜딩페이지 개선안, '리얼 우먼 프로젝트' 이벤트 제안		
		리얼씨리얼 5	건강	어떻게 하면 제품 포장을 통해 고객이 원하는 정보를 전달할 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	리얼씨리얼 벌꿀바의 제품 포장 프로토타입 제작		
		리얼씨리얼 6	건강	어떻게 하면 리얼씨리얼 제품을 선물하는 사람이 '건강함'이라는 가치를 잘 전달할 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	리얼씨리얼 벌꿀바의 종이패키지 프로토타입 제작		
		리얼씨리얼 7	건강	어떻게 하면 리얼씨리얼 벌꿀바의 소비자 경험을 개선할 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	리얼씨리얼 벌꿀바 섭취에 도움이 되는 정보를 담은 제품 포장 개선안 제안		
		리얼씨리얼 8	건강	어떻게 하면 씨리얼바를 영양 간식으로 먹는 소비자들이 리얼씨리얼의 제품을 구매하는 것을 합리적인 소비라고 생각할 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	리얼씨리얼 벌꿀바의 개별포장지 프로토타입 제작		
		리얼씨리얼 9	건강	어떻게 하면 리얼씨리얼 첫 구매자들의 위험부담을 낮출 수 있을까?	리얼씨리얼 고객/실무자	첫 구매 고객이 여러 상품을 경험해볼 수 있는 '리얼씨리얼 먹여바' 패키지 기획		
시즌2	6기	디자인 씽킹 A	기타	어떻게 하면 재입양된 동물들의 파양률을 낮출 수 있을까?	유기견, 유기동물 보호센터, 반려동물 입양자	나의 유기견 정보와 진료 기록을 담고, 유기 견주 간의 커뮤니티를 형성할 수 있는 '양파노트' 앱서비스 기획		
		디자인 씽킹 B	환경/에너지	어떻게 하면 대학생들이 일회용품 없이 카페를 편리하게 이용할 수 있을까?	대학생, 제휴 카페	집에 있는 텀블러를 활용하여 제휴 카페를 이용하면 쿠폰북에 발자국 스탬프, 지구 온난화로 인한 멸종 위기 동물 굿즈를 얻을 수 있는 프로토타입 기획		
		디자인 씽킹 C	기타	어떻게 하면 중년 아버지와 자녀가 소통하고 공감할 수 있는 시발점을 만들 수 있을까?	자녀, 중년 아버지	컵으로 전하는 아버지와 자녀의 따뜻한 말 한마디 'CUPPA' 캠페인 기획		
		디자인 씽킹 D	아동/청소년	어떻게 하면 청소년들에게 구체적이고 현실적인 진로 정보와 그와 연계된 진학 정보를 제공할 수 있을까?	청소년, 진로 전문가, 교사, 학부모	워크체인 툴을 활용한 진로세계화장 및 진학 정보 제공을 위한 직업 게임 앱 서비스 기획		
		디자인 씽킹 E	아동/청소년	어떻게 하면 청소년들이 스마트폰을 사용하지 않고도 친구와 연결될 수 있을까?	청소년, 교사	청소년을 위한 대화 프로그램 기획		
	7기	디자인 씽킹 A	장애인	어떻게 하면 발달장애인 부모님은 아이와 행복한 여행을 할 수 있을까?	발달장애인, 발달장애인 부모님	발달장애인에게 특별하고 소중한 경험과 친구를, 부모님에게 여유를 선물할 수 있는 노린 여행 기획 및 실행	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 7기 디자인 씽킹 A조	
		디자인 씽킹 B	장애인	어떻게 하면 시각장애인이 화장실 성별 구분에 겪는 어려움을 해결할 수 있을까?	시각장애인	시각장애인의 화장실 성별 구분을 위한 점자 블록 설치 계획 수립	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 7기 디자인 씽킹 B조	
		디자인 씽킹 C	노인	어떻게 하면 노인들이 여가시간을 더 즐겁게 보낼 수 있을까?	노인, 청년	노인분들이 청년들과 소통할 수 있고 더 많은 여가활동에 도전해 볼 수 있는 아이디어 제안	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 7기 디자인 씽킹 C조	
		디자인 씽킹 D	소수자	어떻게 하면 채식주의자가 채식에 대한 무지에서 비롯된 말에 효과적으로 대답하는 것을 도울 수 있을까?	채식주의자	채식주의자의 유형을 설명하고, 본인이 지향하는 채식 유형을 표시할 수 있는 핀버튼, 예코백 제작	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 7기 디자인 씽킹 D조	
		디자인 씽킹 E	장애인	왜 장애인은 스포츠 활동을 제대로 즐기지 못할까?	장애인, 복지관 직원, 프로그램 강사, 장애인 부모님, 정부 및 관련 부처	장애인 운동 시설, 프로그램, 강사 정보를 한 곳에 담은 '정보 종합 플랫폼' 웹서비스 프로토타입 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 7기 디자인 씽킹 E조	☞ 장애인들이 쉽게 생활 속에서 스포츠를 즐기려면?
	8기	디자인 씽킹 A	아동/청소년	어떻게 하면 어린이집 보육교사는 아이들에게 안전한 투약을 할 수 있을까?	아이, 학부모, 보육교사	우리 아이 안전 투약 프로세스 '함께 키우세' 프로토타입 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 8기 디자인 씽킹 A조	
		디자인 씽킹 B	소수자	왜 20대 여성은 광고에 대한 문제의식을 편안하고 자유롭게 표현하지 못할까?	20대 여성	불편한 광고에 대한 공감 에세이, 문제 의식을 확산하기 위한 Wanted 프로토타입 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 8기 디자인 씽킹 B조	
		디자인 씽킹 C	음식	어떻게 하면 식품 알레르기를 겪고 있는 아이의 보호자가 장을 볼 때 정보 확인에 소요되는 노력을 최소화할 수 있을까?	아이, 보호자	알레르기 안심 장바구니 '고르다' 프로토타입 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 8기 디자인 씽킹 C조	☞ 식품 알레르기 환자들도 먹는 즐거움을 함께 나누려면?
		디자인 씽킹 D	임팩트 생태계	어떻게 하면 비기부자들이 자신에게 맞는 다양한 기부 방법을 알 수 있을까?	NGO, 비기부자, 수혜자	자신에게 맞는 다양한 기부 방법을 선택할 수 있도록 포털과 추천의 기능을 하는 웹사이트 '기부' 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 8기 디자인 씽킹 D조	
		디자인 씽킹 E	소수자	어떻게 하면 탈북민 대학생들이 대학생활에 잘 적응하고 과제를 파악할 수 있을까?	탈북민 대학생	대학생활 중 사용되는 외래어 이해를 위한 보드게임 제작 및 테스트	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 8기 디자인 씽킹 E조	
9기	디자인 씽킹 A	소수자	결혼이주여성들은 한국어를 쉽게 배우고 있을까?	결혼이주여성, 결혼이주여성의 가족, 다문화지원센터	일상에 필요한 콘텐츠로 한국어를 연습할 수 있는 너나들이 전화 한국어 서비스 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 9기 디자인 씽킹 A조	☞ 결혼이주여성들은 한국어를 쉽게 배우고 있을까?	
	디자인 씽킹 B	일자리/근로환경	학교 내 청소년노동자들이 즐겁게 일하려면 무엇이 필요할까?	학교 내 청소년노동자, 학교, 용역업체, 노동조합, 학생	일상에서 쉽게 청소년노동자분들께 인사를 연습하고, 따뜻한 마음을 전하기 위한 인사 녹음 캠페인 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 9기 디자인 씽킹 B조	☞ 학교 내 청소년노동자들이 즐겁게 일하려면 무엇이 필요할까?	
	디자인 씽킹 C	일자리/근로환경	왜 인디가수는 본인의 음악을 하면서 생계를 유지하지 못할까?	인디가수, 팬	연결, 재미, 공유를 위한 '우연을 인연으로' 앱 서비스 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 9기 디자인 씽킹 C조		
	디자인 씽킹 D	소수자	왜 지하철 이용객들은 지하철에서 성추행 상황이 발생했을 때 대응에 어려움을 겪을까?	지하철 이용객, 성폭행 피해자	피해자와 목격자가 함께하는 지하철 내 성추행 대응을 위한 정보 제공, 신고/도움 요청 서비스 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 9기 디자인 씽킹 D조	☞ 출근 길, 눈 앞에서 성추행을 목격하였다면 어떻게 하시겠습니까?	
	디자인 씽킹 E	건강	왜 생계형 아르바이트를 하는 1인 가구 대학생은 건강한 식사를 하기 어려울까?	1인 가구 대학생	1인 가구 대학생들을 위한 학식 도시락 프로토타입 제작 및 국내 대학교 1개 대상으로 실행	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 9기 디자인 씽킹 E조		

시즌	기수	팀	임팩트분야	제시된 문제	주요 이해당사자	제안한 솔루션	블로그 콘텐츠	카카오임팩트 100up 콘텐츠
시즌2	10기	디자인 씽킹 A	아동/청소년	보육원 청소년은 어디에 의지해야 할까?	보육원 청소년, 보육원 선생님	선생님과 아이들이 편안한 분위기에서 대화를 시작하기 위한 공감 UP 보드게임 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 10기 디자인 씽킹 A조	☞ 아동양육시설 아이들이 더 행복해지려면?
		디자인 씽킹 B	장애인	시각장애인은 왜 식당 선택에 유용한 정보를 얻기 어려울까?	2030 시각장애인	배리어프리 블로그 템플릿, 포털 정보 페이지 UX 개선 프로토타입 기획	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 10기 디자인 씽킹 B조	☞ 시각장애인은 어떻게 맛집을 갈 수 있을까?
		디자인 씽킹 C	육아	어떻게 하면 양육자가 공공장소에 설치된 기저귀 교환대를 안전하게 사용할 수 있을까?	양육자, 아이	안전유의 내용을 담은 스티커 제작 및 부착, 카드뉴스 제작 및 하트 벨트 설치	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 10기 디자인 씽킹 C조	☞ 공공장소 기저귀교환대 과연 안전할까?
		디자인 씽킹 D	환경/에너지	어떻게 하면 가방 속에서 뒤섞여 휴대가 불편한 텀블러를 잘 활용할 수 있을까?	대학생	밴드형, 단추형, 고리형, 자석형 탈부착 텀블러 주머니 프로토타입 제작	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 10기 디자인 씽킹 D조	☞ 잠자고 있는 텀블러 어떻게 쓰게할 수 있을까?
		디자인 씽킹 E	장애인	어떻게 하면 전동 휠체어를 이용하는 장애인이 장애인 콜택시를 통해 약속 시간에 맞출 수 있을까?	장애인, 정부 관련 부처	장애인 콜택시 예산 확보 및 증차를 위한 정책 제안서 작성, 이슈를 알리기 위한 기사 및 SNS 콘텐츠 업로드, 앱 기능 시각화	☞ 인터뷰 임팩트 베이스캠프 10기 디자인 씽킹 E조	☞ 도심 속 장애인들은 장애인택시를 이용할 수 있을까?
시즌3	11기 Basic	농사펀드 1	음식	어떻게 하면 청년 농부가 소비자를 대상으로 품질정보 제공과 홍보 마케팅을 잘 할 수 있을까?	청년 농부, 소비자	상세페이지 구성 개선과 홍보마케팅 전략 수립 및 실행	☞ 임팩트 베이스캠프 11기 프로젝트 결과물 소개	
		농사펀드 2	음식	왜 제철판매 방식은 농부의 자금 문제를 해결할 수 없을까?	청년 농부, 소비자	채리 판매량을 높이기 위한 후기 이벤트, 홍보문자, 뉴스레터 기획 및 실행		
		닥터노아 1	환경/에너지	닥터노아 고객들은 어떤 사람일까?	닥터노아 고객	닥터노아 페르소나 기반 마케팅 메시지 도출 및 A/B 테스트 진행		
		닥터노아 2	환경/에너지	어떻게 하면 자녀를 둔 3040 여성 대상으로 유아봉봉 제품을 잘 판매할 수 있을까?	닥터노아 고객, 3040 여성	페르소나 페인포인트 기반 마케팅 메시지로 광고 집행, 유아봉봉 첫술 상세페이지 수정		
		프렌트립 1	라이프스타일	어떻게 하면 프리프 다양한 소비자 층을 확보할 수 있을까?	대학생	프리프의 20대 대학생 고객 확장을 위한 '여가의 신세계' 마케팅 캠페인 기획		
	프렌트립 2	라이프스타일	왜 프리프의 서비스를 한 번 구매한 30대 여성 고객의 재구매율이 떨어질까?	30대 여성	나의 여가활동 성향, 나에게 맞는 프리프 활동 추천 프로토타입 제작			
	11기 Plus	농사펀드	음식	어떻게 하면 농부가 수혜자가 아닌 임팩트의 주제로 참여할 수 있을까?	농사, 농사펀드 직원	농부들의 소속감과 효능감을 높이기 위한 농부 Meet up 행사 기획 및 실행	☞ 임팩트 베이스캠프 11기 Plus 프로젝트 결과물	
		닥터노아	환경/에너지	어떻게 하면 닥터노아는 현재 핵심 고객에 대한 이해를 높이고 적절한 전략을 세울 수 있을까?	닥터노아 고객	제품 간 비교를 위한 제품 비교표, 배송비와 접근성의 문제를 해결하기 위한 Nudge 전략, 사용과정에서 자부심을 느끼게 하기 위한 SNS이벤트 '직장어택' 기획		
		프렌트립	라이프스타일	어떻게 하면 더 많은 사람들이 프리프를 이용할 수 있을까?	대학생	대학생 타깃 기획전 제안, 여가활동 성향을 찾고 이에 맞는 프리프 활동을 추천해 주는 '프리프 맞춤 테스트' 개발		
		스윙 1	교통/접근성	어떻게 하면 킷보드를 배정할 때 생기는 문제를 해결할 수 있을까?	관리자, 스윙포스	앱 내 가격 알고리즘에 따른 킷보드 예약 시스템 기획 및 프로토타입 제작		
		스윙 2	교통/접근성	어떻게 하면 지정된 구역에 주차하게 할 수 있을까?	스윙 사용자	사용자가 반납 단계에서 올바른 주차를 할 수 있도록 유도하는 인터랙션 구성 및 프로토타입 제작		
	12기 Basic	키뮤스튜디오 1	장애인	사람들은 왜 실제로 가치소비를 실천하지 않을까?	가치소비자	이용자의 구매 결정에 소셜 미션에 대한 언급이 주는 영향 파악을 위한 A/B 테스트 및 크라우드 펀딩 기획	☞ 임팩트 베이스캠프 12기 프로젝트 결과물 소개	
		키뮤스튜디오 2	장애인	어떻게 하면 실제 20대 타깃 고객이 브랜드 형성 과정에 참여할 수 있을까?	대학생, 20대 고객	사회 문제 해결 프로젝트와 교육이 포함된 새로운 형태의 서포터즈 '커뮤니티' 기획		
		어니스트플라워 1	라이프스타일	왜 잠재 고객은 SNS에 브랜드 노출 시 반응은 좋지만, 구매 전환으로 이어지지 않을까?	20대 중후반 잠재 고객	파머스 초이스 제품을 쉽고 즐겁게 즐길 수 있는 모바일 가이드 기획 및 프로토타입 제작		
		어니스트플라워 2	라이프스타일	어떻게 하면 인스타그램을 통해 유입되는 25-29세 잠재고객의 이탈률을 낮출 수 있을까?	밀레니얼 세대 잠재 고객	밀레니얼 세대를 위한 스타터 키트 기획		
		스윙	교통/접근성	전동 킷보드 수거자들이 사용하는 애플리케이션은 왜 불편할까?	전동 킷보드 수거자	전동킷보드 수거자용 앱의 정보구조도 설계와 이를 기반으로 한 앱 리뉴얼 시안 제작		
	12기 Plus	키뮤스튜디오	장애인	어떻게 하면 키뮤 팬클럽 붐업을 통해 '사회문제 기반 커뮤니티'를 조성할 수 있을까?	대학생	키뮤 팬클럽 붐업을 위한 '방구석 키뮤즈' 프로그램 기획 및 모집홍보	☞ 임팩트 베이스캠프 12기 Plus 프로젝트 결과물	
		어니스트플라워	라이프스타일	왜 상품코드를 직접 조회하고, 각각 더하고 통계내는 번거로운 절차가 반복되고 있을까?	농부, 어니스트플라워 직원	상품 코드 개편 및 운영 시스템 개선안 제안		
		세이브뱅크 1	건강	왜 잠재적 고객들에게 SAIB-SAID 콘텐츠 접근성이 낮을까?	2030 여성	SAIB-SAID의 콘텐츠를 2030 여성에게 인스타그램 카드뉴스 방식으로 제공		
		세이브뱅크 2	건강	어떻게 하면 SAIB의 브랜드 인지도를 높일 수 있을까?	2030 여성	SAIB의 낮은 인지도 향상을 위해 메타버스를 활용한 온라인 성 페스티벌 '당당페' 기획		
어피티 1		경제/산업	어떻게 하면 데일리 머니레터 서비스에 새로 유입되는 구독자가 머니레터에 쉽게 적응할 수 있을까?	어피티 구독자	구독자의 동기부여를 높이기 위한 웰컴레터 개선	☞ 임팩트 베이스캠프 13기 프로젝트 결과물 소개		
어피티 2	경제/산업	어떻게 하면 '어피티'와 '머니레터'의 브랜드가 혼재되지 않을 수 있을까?	어피티 구독자	어피티 리브랜딩 홍보 및 인스타그램 단일 게시물 업로드, 스토리 이벤트 기획 및 진행				
학생독립만세 1	금융	어떻게 하면 경제적 자원이 필요한 청년들에게 필요한 금융 서비스를 제공할 수 있을까?	군인, 대학생	군인 대출 상품 기획안 및 고객여정지도 제작				
학생독립만세 2	금융	어떻게 하면 국내에서 소득공유 후불제라는 개념과 실효성을 알릴 수 있을까?	청년	소득공유형 단기 주거 후불제 설계 및 프로토타입 검증				
세이브뱅크	건강	어떻게 하면 SAIB의 브랜드 인지도를 높일 수 있을까?	2030 여성	온라인 성 페스티벌 '당당페' 기획 홍보 및 개최, 사후 바이럴 기획				
13기 Plus	어피티	경제/산업	왜 어피티 웹사이트를 방문한 유저들의 체류시간이 낮을까?	어피티 웹사이트 방문자	어피티 웹사이트 UX/UI 개선안 제안 및 적용	☞ 임팩트 베이스캠프 13기 Plus 프로젝트 결과물 소개		
	학생독립만세	금융	왜 국내에서 소득공유 후불제의 실효성과 필요성에 대해 사람들이 의문을 가질까?	대학, 청년	대학교육에 소득공유 후불제 도입을 위한 ISA 프로그램 모델 설계			
	빅워크 1	라이프스타일	왜 빅워크 앱 신규유저의 40%는 다시 접속하지 않을까?	빅워크 앱 신규 유저	유저의 기여도를 높이기 위한 캠페인 카드뉴스 제작 및 UI 개선안 제안			
	빅워크 2	라이프스타일			앱 내 일부 기능을 개선한 프로토타입 제작			
	스페이스오디티 1	라이프스타일	어떻게 하면 블립 내 주요 메뉴인 연구소, 토픽, 컬렉션, 프로필의 사용률을 높일 수 있을까?	케이팝 팬, 아티스트	2021 덕질 어워드 캠페인 기획 및 실행		☞ 임팩트 베이스캠프 14기 프로젝트 결과물 소개	
스페이스오디티 2	라이프스타일			아티스트 관련 정보, 스케줄과 TALK의 연동 방식 제안				
퍼플네스트 1	라이프스타일	왜 퍼플네스토어에 신규 회원 가입 및 신규 구매가 충분히 이루어지지 않을까?	반려인, 퍼플네스토어 잠재 고객	반려동물 사료의 안전성을 강조하기 위한 랜딩페이지 제작 및 테스트				
퍼플네스트 2	라이프스타일			사료 큐레이션 서비스 낭BTI 테스트 제작 및 배포				
빅워크	라이프스타일	왜 빅워크 앱 B2B 유저들은 기업 캠페인 종료 후 대거 이탈할까?	빅워크 앱 B2B 유저	커뮤니티화를 통한 고객 유입, '그룹 배지, 운동회 콘텐츠' 기획				
14기 Plus	스페이스오디티	라이프스타일	왜 아티스트 오픈에 맞춰 들어온 신규 유저의 절반 이상이 한 번만 둘러보고 이탈할까?	블립 신규 유저, 케이팝 팬	아티스트 오픈 시기에 맞춘 오픈 트윗, 유저들이 즐길 수 있는 컨셉 트윗 이벤트 실행	☞ 임팩트 베이스캠프 14기 Plus 프로젝트 결과물 소개		
	퍼플네스트	라이프스타일	어떻게 하면 퍼플네스토어가 호주 시장에 진출할 수 있을까?	호주 반려인	퍼플네스토어 호주 진출 전략 시나리오 제안			

프로젝트 세션	멘토링 세션	데이터 분석 세션	
오리엔테이션		퍼포먼스 마케팅 시작하기 & AARRR 퍼널 (1)	
	커뮤니티 프로그램	AARRR 퍼널 (2) & 광고 성과(데이터) 분석	
가설 세우기		구글 스프레드 시트 이해	
	기업 멘토링 1	구글 스프레드 시트를 활용한 데이터 가공 및 분석 1	
	데이터 분석 멘토링 1		
고객 이해 1: 인터뷰, 니즈 발견하기		구글 스프레드 시트를 활용한 데이터 가공 및 분석 2 기본 함수	
	기업 멘토링 2		
고객 이해 2: 서베이1		구글 스프레드 시트를 활용한 데이터 인사이트 및 시각화	
고객 이해 2: 서베이2			
	데이터 분석 멘토링 2		
문제 정의하기			
프로젝트 중간 발표			
프로젝트 매니지먼트		GA를 활용한 데이터 드리븐 마케팅 1	
	기업 멘토링 3	GA를 활용한 데이터 드리븐 마케팅 2	
프로젝트 점검			
	데이터 분석 멘토링 3	마케팅 콘텐츠 기획 및 제작 & 페이스북 광고 시작하기	UX 기초 개념 & 제품개발 CYCLE로 보는 UX 및 데이터기반 UX 리서치
프로토타입 테스트			
	기업 멘토링 4	성과를 극대화 시키는 페이스북 광고 중급	사용자 데이터를 활용한 유저 공감 및 문제 정의 & UX 솔루션 및 디자인
체인지메이커 마인드셋			
	데이터 분석 멘토링 4	페이스북 광고 고급(리뷰) 및 구글 데이터 스튜디오	사용성 테스트와 평가를 위한 UX 디자인 툴 활용 및 평가
임팩트 체인의 이해			
프로젝트 리뷰		데이터 리터러시를 위한 이해 및 데이터 역량 학습 로드맵	
프로젝트 집중 진행			
프로젝트 최종 발표 & 수료식			

Plus 5주: 2차 프로젝트 집중 진행
프로젝트 소개
프로젝트 매니지먼트
프로젝트 피드백 1: 프로토타이핑 optional
프로젝트 피드백 2: 데이터 분석 optional
프로젝트 피드백 3 optional
임팩트 리스크의 이해
커리어 코칭
프로젝트 발표 & 수료식

IBC 임팩트 체인 모델

Activity 전략적 활동

임팩트 추구 인재의 커리어 개발을 위한 PBL 학습 프로그램

프로그램 기획

실세계의 문제를 깊이 탐구할 수 있는 프로젝트 주제 발굴



프로젝트 흐름에 맞추어 지식과 정보를 제공하는 학습 커리큘럼 개발

팀십을 향상할 수 있도록 돕는 커뮤니티 이벤트 구성

참가자 선발

주류에 영향을 미치기 위한 대학 등 교육기관 파트너 발굴

임팩트 추구 인재 확보를 위하여, 루트임팩트의 인지도와 알럼나이 커뮤니티를 활용한 모집 홍보

프로그램에 몰입할 의지와 여건을 갖춘 참가자 선발

다양한 배경을 기반으로 서로 배움을 주고받을 수 있도록 팀 구성



학습 경험 관리

참가자의 주도적인 참여를 돕는 동기부여와 촉진

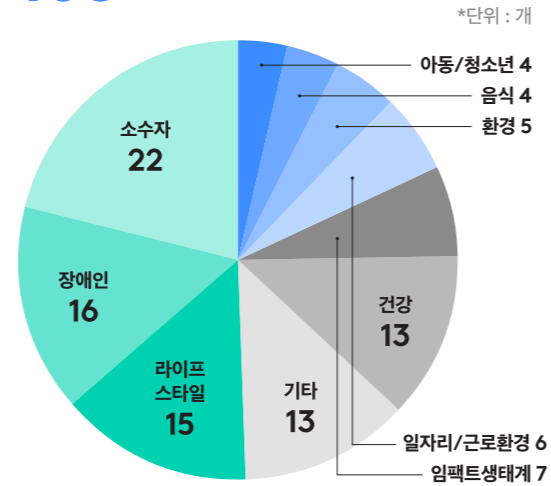
프로젝트에 직접적인 피드백과 인사이트를 제공하는 코칭과 코치-강사의 코칭 지원

개개인과 관련성 높은 경험을 제공하기 위한 관계 형성

팀워크를 원활하게 하기 위한 참가자 간 & 기타 이해관계자 간 관계 활성화

Output 활동 결과

105개의 임팩트 지향 팀 프로젝트



프로그램 선택 및 시작

임팩트를 중시하고 진로 준비 활동이 활발한 청년 참가자 **396명**



평균 경쟁률 5.6:1 (시즌 3기준)

온전히 몰입해 완주

세션 및 프로젝트 수행에 몰입하여 212시간 투입 (16주 프로그램 참가 기준)

프로그램을 완주한 수료자 **381명**
완주율 **96%**



경험을 자산화

프로젝트 과정에서의 배움이 드러난 프로젝트 최종 산출물 도출



경험의 쓸모를 잘 해석한 포트폴리오·회고집 Deep Inside 작성

Outcome 사회적 성과 -1

체인지메이커 커리어의 가능성을 확인한다.



문제해결역량, 공감력 향상 **백서 내 14페이지 참고**
인적 네트워크 형성 정도 **4.46**

“IBC의 프로젝트 경험 정리 과정에서, 많은 팀원이 제게 에리함이라는 소프트 스킬을 보유했다고 작성해 주었습니다. 팀원들의 이야기와 그동안 제가 프로젝트를 수행하는 과정을 되새겨보며, 이번 프로젝트 동안 ‘로직이 얼마나 튼튼한지’, ‘얼마나 논리적으로 설득이 되는지’를 가장 중점에 두었음을 깨달았습니다. 제가 가진 강점과 저의 사고방식을 깨닫게 되며, 앞으로의 진로 역시 더욱 구체화할 수 있게 되었습니다.”

IBC 14기 수료자 하*

커리어를 주도적이고 구체적으로 계획한다.

진로적응성 향상 **백서 내 14페이지 참고**

“저는 이번 IBC 참여를 통해서 커리어에 대한 확신을 얻어 가는 것 같습니다. 그간 소셜섹터에서 여러 프로젝트를 진행해오면서, ‘내가 하는 일들이 표면적인 사회 문제 해결 아닐까?’, ‘너무 작은 영역이 아닐까?’ 고민했던 적이 종종 있었습니다. 이런 고민은 줄곧 커리어에 대한 불확실함으로 이어졌는데요. 이번 IBC에 참여하게 되면서, 그런 걱정이 두루 해소되었습니다. 세션 진행 중 멘토님들의 한 마디나, 팀 프로젝트 등 여러 경험들이 커리어에 대한 확신을 더해주는 계기가 되었던 것 같습니다.”

IBC 14기 수료자 유*수

Outcome 사회적 성과 -2

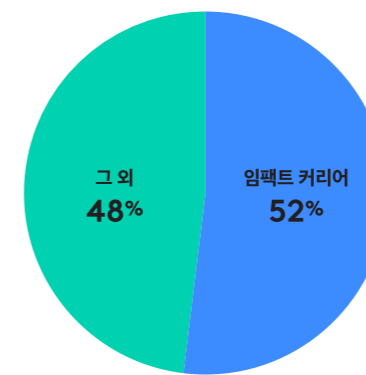
각자의 방식으로 임팩트를 추구하는 커리어 여정을 출발한다.

고용가능성 향상 **백서 내 14페이지 참고**

IBC 수료자의 취업률 **72%**
이 중 임팩트 커리어 비율 **52%**



IBC 수료자 임팩트 커리어 비율



2022.04 기준

임팩트에 대한 이해 및 사회 기여감 향상 정도 **4.34**



“IBC 덕분에 커리어라는 개념을 체인지메이커라는 정체성에 담을 수 있었어요. IBC 전에는 커리어라는 ‘경력개발’보다 체인지메이커라는 ‘사회문제 해결자’의 정체성만 바라본 경향이 있었어요. 사회문제를 어떻게 해결하지라는 과정만 봤지, 이 사회문제를 해결하는 데 필요한 역량은 무엇일까라는 생각은 하지 못했던 거죠. IBC 덕분에 내가 추구하는 체인지메이커라는 정체성을 가꾸는 데 필요한 역량이 무엇인지 고민하기 시작했어요.”

IBC 0기 수료자 전*호

Impact 궁극적 변화

“
선한 의도를 가진 누구나 커리어 여정에서 임팩트 잠재력을 실현할 수 있는 세상
”

Interview: IBC 수료자들의 이야기

IBC는 참가자들에게 어떤 경험으로 남아 있을까요? 참가자들은 IBC 수료 후 어떤 커리어 여정을 이어가고 있을까요? IBC에서 얻은 배움이 참가자들의 현재에 어떤 영향을 미치고 있을까요? IBC 이후 각자의 멋진 커리어를 이어가고 있는 수료자 6명의 생생한 이야기를 인터뷰로 담았습니다.

시즌 1

전경호
IBC 시즌1 0기 수료자



안녕하세요. 카카오에서 설립한 기업 공익 재단 카카오임팩트에서 사회 공헌 사업 기획 및 운영 업무를 맡고 있는 전경호 매니저입니다. 글로벌 비영리 단체와 기업 재단에서 교육 프로그램과 비영리단체 투자 지원 사업 등 다양한 공익 사업 관련 경력을 가지고 있습니다.

남경숙
IBC 시즌1 2기 수료자



안녕하세요. IBC 2기 수료자 남경숙입니다. 지금은 셀렉트스타라는 스타트업에서 플랫폼 운영팀 매니저로 일하고 있습니다. 셀렉트스타는 인공지능 개발에 필요한 데이터를 클라우드 소싱을 통해 수집·레이블링하는 플랫폼을 운영하는 스타트업입니다. 인공지능에게 정답을 알려주는 대량의 데이터를 대중이 생성할 수 있게 만드는 사업이라고 봐주시면 될 것 같아요.

IBC에서 가장 기억에 남는 장면은 무엇인가요?

경호 팀프로젝트 중간 발표 평가 결과를 들었을 때 가장 기억에 남아요. 당시 팀프로젝트 과제가 일본군 '위안부' 피해자 할머니들의 압화 작품을 모티브로 한 라이프스타일 제품 브랜드 '마리몬드'의 신사업 전략 기획이었는데요. 중간 발표 때 논리적 가설을 바탕으로 마리몬드가 조명해야 할 새로운 대상을 제안해야 했는데, 이때 마리몬드가 영리 기반의 소셜벤처였기에 브랜드 사업의 확장성과 재무적 가치까지 고려해야 했어요.

중간 발표 때 다른 팀들은 사회적 공감대를 쉽게 형성할 수 있는 소방관, 엄마, 미혼모, 노인, 장애인분들을 대상으로 제안한 반면, 저희 팀은 군부 정권 하의 고문 피해자 분들을 대상으로 제시했어요. 당시 저희 팀의 가설은 일본군 '위안부' 피해자 할머니들처럼 고문 피해자 분들 역시 국가 폭력의 대상이었고, 피해의 심각성과 국가적 차원의 해결이 그 어떤 대상보다 시급하다는 것이었는데요. 발표 당시, 문제의 '상대적 심각성'은 강조할 수 있었지만, 대상을 기반으로 한 사업 확장 가능성에 대해서는 구체적인 논리와 가설을 세우지 못했어요. 대상과 사업의 논리적인 연관성을 설계한 다른 팀들에 비해 평가 결과가 좋지 않았죠.

이성적으로 논리의 부족함을 인지하고도 우리 팀이 공감했던 대상을 강조하고자, 논리를 허술하게 정의해 발표했던 게 기억에 많이 남아요. **나와 팀만이 아닌 사업 이해관계자 모두의 설득을 구하는 전략적 논리를 세우는 것이 얼마나 어려운지 깨달았던 순간이었어요.**

경숙 좋은 기억이 많아서 하나만 선택하기가 어렵긴 한데요, 그래도 하나를 꼽자면 첫 만남이 가장 마음에 깊게 남아있어요. 지금 비록 소셜 섹터에 몸담고 있지는 않지만, 저는 여전히 소셜임팩트와 비즈니스 임팩트를 모두 추구하는 조직·사업에 관심을 두고 있어요. IBC를 만나기 전에는 이런 일을 하고 싶다고 하면 주변 반응은 대부분 '그래 젊을 때 하고 싶은 거 해봐야지' 아니면 '아직 세상 물정 모르네' 정도로 갈렸어요. 그런데 그 마음을 지지하고 잘할 수 있도록 발전시켜주는 프로그램이라니(그것도 무료로), 신나게 지원서를 썼던 기억이 나요. 벌써 6년 전이라 조금은 가물가물 하지만 **'어떤 일을 하든 다시 돌아와 마음 편히 쉬어갈 수 있는 베이스캠프가 되었으면 좋겠다'**라는 이야기를 들은 것도 사진처럼 남아있네요.

IBC의 여러 세션 중, 가장 기억에 남는 세션은 무엇인가요?

경호 논리적 사고를 기반으로 전략 및 사업 기획을 배울 수 있었던 '로지컬 씽킹 세션'이 기억에 많이 남아요. 세션을 듣고 나서 **로지컬 씽킹은 단순히 탄탄한 데이터로 가득 찬 자료를 만드는 게 아니라, 설득과 공감을 위한 논리적인 서사를 만드는 프레임워크라는 생각이 들었어요.** 내가 그리는 전략의 이해관계자가 동의할 수 있을만한 적절한 근거를 배치하고 논리를 만들어가는 과정인 것이죠. 함께 배운 디자인 씽킹 역시 로지컬 씽킹과 기술적인 방법론은 다르지만 설득과 공감을 위한 서사를 만드는 프로세스로 그 목적은 같다고 생각해요.

경숙 IBC 2기 때는 러닝(learning) 워크와 프로젝트 워크가 나뉘어 있었어요. 러닝 워크 때 디자인 씽킹과 로지컬 씽킹을 배우고, 프로젝트 워크에는 팀에 주어진 소셜벤처의 비즈니스 이슈를 해결해볼 수 있었어요. 러닝 워크도 큰 도움이 되었지만, **실제 문제에 적용해 보면서 다양한 방식으로 풀어보려고 노력했던 프로젝트 워크가 제일 기억에 남아요.** 아무래도 어려웠기 때문인 것 같기도 하지만요.

제가 속한 팀은 마리몬드의 맨투맨 티셔츠를 통한 콜라보레이션 전략을 과제로 받았는데, 2주 동안 12번이나 만나 꽤나 치열하게 고민하고 이야기를 나눴어요. **지금 돌아보니 그때의 압축적인 경험이 제 성장에 많은 도움이 된 것 같아요.**



IBC 이후 자산으로 남은 가장 큰 변화는 무엇인가요?

경호 ‘프로젝트 기반 학습을 경험하고, 자기다움을 발견하고, 평생의 친구를 얻을 수 있다’는 3가지 혜택이 프로그램 공고문에 적혀있었어요. 가장 큰 변화는 공고문에 적힌 3가지 그대로였어요. 프로젝트라는 팀 단위 협업에서 나는 어떤 모습인지 들여다보고 성찰할 수 있었고, 이 성찰에 함께 진지하게 임했던 동료들을 얻을 수 있었죠. **대학에서도 크고 작은 팀프로젝트를 했지만, 대학생으로서 현업의 과제를 팀 단위로 문제해결할 수 있는 경험은 IBC가 유일했어요.** IBC 공고문에 적힌 혜택을 누리하고자 한 친구들이 엄선되었기에 가능한 경험이었다는 것 같기도 해요. ‘팀 단위 문제해결과정’은 대학생이라면 누구나 해봤다고 얘기할 순 있지만, 어느 대학생 그룹보다 강렬하게 했다고 얘기할 수 있을 거 같아요. **나를 회고하고 팀원들과 함께 성찰하는 경험은 흔치 않으니 말이죠.**

경숙 감사하게도 최근에 동료들에게 논리를 기반으로 빠르게 문제 해결을 한다는 피드백을 받았고, 제가 어떻게 해당 역량을 갖추게 되었는지를 나누고 싶어 로지컬 씽킹에 대한 세미나를 했어요. **가장 큰 변화라고 하면 생각하는 법을 하나의 기술로써 배울 수 있다는 사실을 알게 되었다는 것이예요.** 생각하는 방식에 대한 다양한 접근이 있고, 그걸 배워보는 게 문제해결역량의 실질적인 향상에 도움이 된다는 걸 제가 경험했잖아요. **특히 업무적으로 많은 문제를 만나는 지금, 어느 때보다 IBC에서 배운 게 빛을 발하고 있는 것 같아요.**



IBC의 프로젝트 경험이 커리어 준비에 어떤 영향을 미쳤나요?

경호 IBC 덕분에 커리어라는 개념을 체인지메이커라는 정체성에 담을 수 있었어요. IBC 전에는 커리어라는 ‘경력개발’보다 체인지메이커라는 ‘사회문제 해결자’의 정체성만 바라보는 경향이 있었어요. 사회문제를 해결하는 과정만 봤지, 이를 해결하기 위해 필요한 역량은 무엇일까라는 생각은 하지 못했던 거죠. **IBC 덕분에 제가 추구하는 체인지메이커라는 정체성을 가꾸는 데 필요한 역량이 무엇인지 고민하기 시작했어요.** IBC가 아니라면 그 고민의 시작이 매우 늦지 않았을까 싶어요.

경숙 IBC에 지원하기 위해 썼던 서류가 제 인생 첫 자기소개서였어요. **내가 정말 원하는 일을 위해 나를 소개하는 경험이 도움이 되었던 것 같아요.** 저는 오랫동안 ‘소셜벤처’에서 일하고 싶다는 막연한 생각을 했어요. 지금 생각해 보면 정말 막막한 고민이었던 것 같아요. 내가 원하는 게 뭘지 구체적으로 고민하다 보니 오히려 선택의 폭이 넓어졌어요. ‘소셜벤처 취업’이라는 문제를 다시 정의하게 되었달까요.

현재 일을 하며 중요하다고 생각하는 역량은 무엇인가요?

경호 다양한 산업이 디지털 전환의 상황에 놓여있듯, 제가 하는 사업기획과 운영에도 다양한 디지털 역량이 필요한 시대인 건 부인할 수 없을 것 같아요. 다양한 디지털 역량의 습득을 늘 고민하는 요즘이지만 여전히 **IBC에서 배웠던 로지컬, 디자인 씽킹 역량이 중요하다는** 생각이 들어요. 문제해결에 로지컬, 디자인 씽킹이 유용한 도구라는 건 누구나 공감할거예요. 하지만 경력을 쌓아가면 쌓아갈수록 그 유용한 도구를 적절히 꺼내어 사용한 건 쉽지 않구나라는 생각을 늘 하고 있어요. 역량을 갖춘 것과 발휘하는 건 다른 일인 것처럼 말이지요. 일과 일을 둘러싼 상황의 난이도가 깊어질수록 로지컬, 디자인 씽킹에 관한 이해와 적용에 관한 역량도 더 깊어져야 하구나라는 생각이 들어요.

경숙 호기심과 문제해결역량이라고 생각해요. 요즘 궁금한 걸 참치 않는 사람은 참 성장이 빠르다는 생각을 해요. 자꾸 물을 표를 던지고 하나씩 답을 찾다 보면 이해의 깊이가 달라지는 것 같아요. 모든 일은 문제를 해결하는 과정의 연속이에요. **일을 잘한다는 건 결국 문제를 잘 해결한다는 말과 똑같다고** 생각해요.

IBC와 유사하지만 다른 경험을 하셨다면, 어떤 공통점과 차이점이 있었나요?

경숙 대학생 때 인액터스라는 동아리 활동을 2년 정도 했어요. 소셜임팩트와 비즈니스 임팩트를 함께 고민해야 한다는 점과, 좋은 멘토, 동료들을 많이 만날 수 있다는 점이 비슷한 것 같아요. 차이점이라고 하면 IBC는 학습 차원의 프로젝트 경험이었기 때문에 짧은 기간에 비해 중요한 것을 많이 배웠다는 생각이 들어요. 디자인 씽킹, 로지컬 씽킹이라는 도구를 먼저 배우고 실제 프로젝트에 적용해 보면서 확실히 알게 된 것도 있었어요.



STORY

참가자들과 함께 좌충우돌했던 시절

다들 이제는 IBC 시즌1의 기억이 희미할 만큼 각자의 업무 현장에서 치열한 하루하루를 보내고 있겠네요. 짧은 몇주, 몇달 간의 IBC 경험을 참가자들이 얼마나 기억하고 있을지, 그리고 지금의 실제 업무 현장에서 겪는 다양한 문제와 어려움에 IBC 경험이 도움이 되고 있을지 문득 궁금해집니다. 모든 문제의 해답이 될 수는 없겠지만, IBC 과정 중 참가자들이 했던 많은 고민과 좋은 질문들이 앞으로의 커리어 여정을 풀어가는 과정에도 약간의 실마리가 될 수 있길 바랍니다.

IBC는 당시 매니저였던 저에게도 경험과 역량 부족을 크게 체감하게 한 프로그램이었습니다. 갓 시작된 프로그램을 찾아준 청년분들의 열정에 놀랐고, 또 그들의 고민에 조금이나마 도움이 되기 위해 저 스스로도 좌충우돌했던 시절로 기억에 남아 있습니다. 돌아보면 프로그램 참가자 분들만큼이나 저 역시도 그 시간 안에서 스스로를 돌아보고 성장할 수 있었던 감사한 시간이었습니다.

최병주
前 IBC 프로그램 매니저

시즌 2

강보혜
IBC 시즌2 7기 수료자



안녕하세요, IBC 7기 수료자 강보혜입니다.
IBC 수료 이후 쪽 소설 섹터에서 일했고, 2020년에는
1년간 N잡 실험을 해보다가 작년부터는 현실의
여러 문제들을 폭넓게 이야기하는 미디어 스타트업에서
운영·커뮤니케이션 매니저로 일하고 있어요.

이예석
IBC 시즌2 7기 수료자



안녕하세요. IBC 7기 이예석입니다.
현재 운동장이라는 서비스를 운영하는 (주)피스컴퍼니의
경영을 맡고 있는 대표입니다. 활동을 하면서
IT쪽에도 관심을 갖게 되어 현재 웹/앱을 개발하는
IT 사회적기업인 (주)라임프렌즈에서 개발부 총괄과
방향성을 결정하는 전략기획이사를 겸임하고 있습니다.



IBC에서 가장 기억에 남는 장면은 무엇인가요?

보혜 프로그램에서의 장면들보다는, 세션 끝나고도 할 얘기가 많이 남아서 헤이그라운드 1층에 몇몇 멤버들이 모여 수다를 이어가던 장면이나 다같이 밤새 뒤풀이를 했던 장면들이 더 많이 기억나는 것 같아요.

예석 교육받는 시기가 정말 추운 겨울이었던 것 같아요. 세션과 열정적인 논의가 끝나고 막차를 타러 헤이그라운드를 나오는 순간 눈이 정말 많이 내렸는데, 뜨거웠던 마음 때문인지 춥기보다 오히려 따듯했던 장면이 새록새록합니다. **살면서 이렇게 열정적인 적이 또 있었을까 하며 감성에 젖었던 기억이 남습니다.**



IBC의 여러 세션 중, 가장 기억에 남는 세션은 무엇인가요?

보혜 딱 하나만 꼽기는 어렵지만, 테디의 디자인 씽킹 수업이 기억에 많이 남습니다. 아이디어를 내고 이것이 정말로 문제를 해결하는지 피드백 받고 수정했던 과정이 뜨거운 기억으로 남아있어요. 그리고 저희 조는 실제로 IBC 지원금을 통해 프로젝트를 만들고 제품을 시장에 가지고 나가기도 했는데, 아이디어 차원에서 이야기하던 것들이 실제 만들어지고 수요자에게 닿는 모습까지 볼 수 있어서 뿌듯했던 기억이 나요.

예석 디자인 씽킹 세션도 좋았지만 전략적 사고 세션이 기억에 남습니다. 아직도 상범님(IBC 4~11기 '전략적 리더십의 실천' 세션 책임자)이 처음 들어오신 날을 돌이켜보면 충격이 가득한 것 같습니다. '침묵이라는 의견', '상대방 생각에 대한 분석' 두 키워드가 아직도 머리에 남아있는데요. 제가 전략적 사고를 인지하고 하는 것은 아니었지만 이미 그렇게 행동을 하고 있었고 그러한 사고들을 전략적 사고로 정의할 수 있게 만들어 준 세션이었습니다. 그 이후 사업에 대한 고민과 논의를 할 때 전략적 사고에 대해 종종 인지하고 행동하는 경우가 생기게 되었습니다.

IBC 이후 자산으로 남은 가장 큰 변화는 무엇인가요?

보혜 IBC에서 관심사 기반의 프로젝트를 시작해 본 경험 덕분에 몇 년간 관련 프로젝트를 계속 이어갈 수 있었어요. 채식에 대해 좀 쉽게 알리고 싶다는 막연한 생각을 프로젝트 아이디어로 구체화하고 싶어서 IBC를 시작했는데요. "채식주의자, 더 이상 채송하지 말아요" 프로젝트를 한 이후로 '일단 뭐라도 계속해봐야지'라는 생각을 하게 되었고, 비건 팝업 식당 운영, 유튜브 영상 제작, 채식 관련 제품 개발이나 판매 등 관련 작업을 계속 이어갈 수 있었어요. IBC에서 뭔가 시도해 보고 작게 성공해 본 경험 덕분에 그 이후 시도들은 비교적 마음 먹기가 쉬웠습니다.

예석 사회적 가치를 갖게 되었습니다. 저는 IBC 지원 당시 스타트업을 창업하기 위해 관련 교육을 꾸준히 받아 왔는데요. IBC는 돈을 쫓으며 비즈니스 모델을 설계하는 데 급급했던 저에게 사회적 가치를 일깨워준 소중한 활동이었습니다. 스타트업을 준비하던 10년 전 저는 부끄럽게도, 사회적기업이나 비영리 단체를 왜 하는지 이해하지 못했고 '돈을 많이 벌지 못하니 절대 하지 않겠어'라고도 생각했었는데요. 뒤늦게 IBC를 통해 사회적 가치의 매력과 파급력을 알게 되어 계속 공부하며 현재는 인증 사회적기업을 운영하고 있습니다. 소셜임팩트를 통해 사용자의 간절함을 해소해 냈을 때 그 성취감은 잊을 수 없는 것 같습니다. 그때의 성취감은 현재의 동기가 되어 지금도 뜨거운 마음으로 계속 사업을 유지해 나갈 수 있는 힘이 되고 있습니다.

IBC의 프로젝트 경험이 커리어 준비에 어떤 영향을 미쳤나요?

보혜 커리어 준비에 직접적인 영향을 끼친 건 아니지만, 이후 사이드 프로젝트를 할 때 좀 더 실행에 대한 생각을 빨리하는 데에 도움이 된 것 같아요. ‘내 프로젝트를 해보는 경험’에 대한 두려움이 적어졌다고 해야 할까요. 그래서 이후에도 이것저것 해보는 것이 많아졌고, 그 덕분에 내 일의 범위를 소속된 조직에서의 일만 생각하지 않게 되었어요. 일에 대해 분산적, 포괄적으로 생각하다 보니 일에서의 불안도 덜 느끼게 된 것 같아요.

예석 저는 스타트업 창업을 꿈꾸고 있었기 때문에 가장 영향을 끼쳤던 부분은 아무래도 팀 빌딩이었던 것 같습니다. 서로 다른 분야에서 활동하던 사람들이 다른 목적을 가지고 프로젝트에 참가했기에 다양한 시선으로 문제를 접근할 수 있었으며, 같이 사회 문제를 해결하고자 하는 목표가 있었기 때문에 좋은 구심점을 가진 팀이 완성될 수 있었던 것 같습니다.



현재 일을 하며 중요하다고 생각하는 역량은 무엇인가요?

보혜 IBC에 지원했던 가장 큰 동기가 ‘채식주의자와 관련된 프로젝트를 해보고 싶어서’ 였어요. 그래서 상대적으로 테디의 디자인 씽킹 수업을 더 열심히 들었던 것 같은데, 요즘 일을 할 때는 논리적으로 사고하는 역량이 많이 필요하다고 생각되어, 그때 ‘상범님의 수업을 좀 더 열심히 듣고 기록해둘 걸...’이라는 후회가 되기도 해요.

예석 현재는 조직 관리와 관계 형성에 대한 갈증이 많은 상태입니다. 물론 사업을 초기에 안착시키기 위해서는 문제해결 능력과 위기 대처 능력이 가장 중요하다고 생각합니다. 하지만, 현재 저에게는 사업을 지속적으로 이끌어 나가기 위해 좋은 사람들과 관계를 맺는 것, 뛰어난 역량과 인성을 가진 사람들과 함께 조직을 구성하고 이끌어가는 것이 가장 중요하고 필요한 역량이라고 생각합니다. 소셜 문제를 갖고 있는 것도 사람이고, 그것을 해결해 나가는 것도 사람이기 때문에 사람에 대한 이해와 공감을 바탕으로 함께 일을 잘 하는 것이 가장 중요하다고 생각해요. 그런 면에 있어 IBC는 역량이 뛰어나고 다른 시각으로 같은 관심사를 논의할 수 있는 소중한 사람들을 만나게 해준 좋은 프로그램이며, 뛰어난 사람들과 조직을 함께 이끌기 위한 역량을 경험하는 출발선이었다고 생각합니다.

IBC와 유사하지만 다른 경험을 하셨다면, 어떤 공통점과 차이점이 있었나요?

예석 IBC 이전에 창업을 하고자 다양한 관련 교육들을 받아왔습니다. 타 교육들은 벤치마킹을 위한 비즈니스 모델 설계 라던가, 스타트업을 성공적으로 준비하는 방법 등 사업 전반의 구조를 이해하는 부분이 강조되었는데요. 반면, IBC는 페인 포인트(pain point)를 비롯한 사용자에 집중하는 교육을 강조하며, 사용자가 정말 필요로 하는 서비스로 접근을 했기 때문에 창업에도 쉽게 도전할 수 있게 했다는 차이점이 있습니다. IBC가 창업 교육 프로그램은 아니긴 하지만 저는 IBC에서 배운 것을 바탕으로 성공적으로 사업을 시작할 수 있었고, 다른 보완적 교육을 통해 현재까지도 지속적으로 사업을 잘 이끌어 가고 있는 것 같습니다.



시즌 3



이해리
IBC 시즌3 11기 수료자

안녕하세요! IBC 11기에 참여했고 현재 취미 여가 플랫폼 프리에서 근무하고 있는 이해리입니다. 프리의 마케터로서 프리이라는 브랜드를 사람들에게 매력적으로 전하는 일을 하고 있습니다.

김규리
IBC 시즌3 12기 수료자

안녕하세요, IBC 12기를 수료한 김규리입니다. 현재 에듀테크 스타트업에서 수강료 납부를 관리하고 새로운 금융 모델 및 서비스를 만드는 팀에서 운영 업무를 맡고 있습니다.

IBC에서 가장 기억에 남는 장면은 무엇인가요?

해리 아무래도 가장 기억에 남는 장면은 마지막 최종 발표였던 것 같아요. 코로나 19로 인해 쪽 비대면으로 진행이 되다가 거의 처음으로 모두 모여 서로 얼굴을 보고 결과물을 발표하는 자리였는데요. 각자의 결과물을 소개하는 그 목소리와 눈빛에서 그동안 얼마나 많은 고민을 했고 열정적으로 참여했는지 모두 느낄 수 있었어요. 실제로 프로토타입을 만들어서 실행까지 해본 팀도, 실험을 했으나 실패한 결과를 가지고 온 팀도 있었는데, 어느 팀이든 모두 그 과정과 결과를 자신있게 나누고 그 과정에서 배운 점들을 공유하는 것이 인상 깊었습니다.

규리 중간 발표 날 기억이 많이 나요. 사실 팀원들을 실제로 만나는 건 그날이 처음이었어요. 코로나 상황 때문에 IBC 세션도 모두 비대면으로 진행되었고, 저희 팀원들도 회의나 과제를 할 때 항상 줌으로 진행했거든요. 그런데 처음 보는데도 전혀 어색하지 않아서 재밌었던 기억이 나요. 직접 얼굴을 보지는 못해도 매일 화상 회의를 했기 때문에 서로가 이미 익숙했어요.

그동안 준비한 것을 다른 팀원들과 멘토, 강연자분들께 보여주는 자리였기 때문에 많이 긴장했었는데요. 발표를 준비할 때는 문제 해결 과정의 중간까지 왔다고 생각했지만 사실은 중간이 아니라 더 많이 남아있다는 걸 깨달은 날이라 더 기억에 남습니다.

IBC 이후 자산으로 남은 가장 큰 변화는 무엇인가요?

해리 주어진 문제에 대해 접근하고 해결하는 ‘다양한 도구’를 얻을 수 있었던 것 같아요. 그 이전에는 학교를 다니거나 일을 하는 것에 있어서 막연하게 주어진 일을 ‘해내는 것’에 방점이 찍혀있고, 그 행위의 결과 자체를 중요하게 생각했다고 할 수 있을 것 같아요. IBC를 통해 ‘로지컬 씽킹’, ‘디자인 씽킹’, ‘서베이’ 등을 배움으로써 **다양한 도구들을 통해 문제를 해결하는 과정 자체를 단단하게 만드는 것의 필요성과 중요성을 깨달을 수 있었던 것 같습니다.**

규리 스스로에게 ‘왜?’라는 질문을 많이 하게 되었어요. 일터에서 해결이 필요한 문제를 발견하거나, 개인적인 일로 부정적인 감정을 느낄 때 습관처럼 ‘왜 이러지?’를 물어보고 있더라고요. 계속해서 질문을 반복하면 진짜 이유를 찾을 수 있어요. 제가 스스로 해결 방법을 찾지 못하더라도 다른 사람들에게 그 문제를 설명할 때 제가 파악한 원인을 함께 전달하면 더욱 논의가 생산적일 수 있고요.



IBC에서 만난 동료 중 인상적인 동료가 있나요?

왜 그 동료가 인상적이었나요?

해리 한 명을 꼽기 힘들 정도로 정말 11기 모든 분들이 열정과 아이디어가 넘치시는 분들이었던 것 같아요. 세션 중에 다른 팀 분들과 이야기할 기회도 많았는데, 그때마다 다들 신선한 시각으로 적극적으로 의견을 말씀해 주셔서 많이 보고 배울 수 있었던 것 같습니다. 인상적이었던 동료로는 저희 팀 모두를 꼽고 싶어요. **정말 각자의 개성이 뚜렷하고 장점이 모두 달랐던 멤버들이라 프로젝트를 진행할 때 서로가 서로의 빈 곳들을 채워주며 나아갈 수 있었던 것 같아요.** 지금까지도 종종 만나며 현재의 고민과 커리어에 대한 이야기들을 나눕니다. 늘 곁에서 힘이 되어주는 든든한 동료들이랍니다.

규리 스윙 1조에서 함께 활동한 J님을 말씀드리고 싶어요. 많은 문제가 그렇지만, 저희 팀의 과제는 현장에서의 경험이 굉장히 중요한 문제였어요. 그런데 J님이 두 번째 팀 회의에서 스윙포스(교체형 키보드의 배터리를 교체하는 인력)로 근무하기로 했다고 말씀하셔서 놀랐던 기억이 나요. 팀 내에서 이 아르바이트를 해보자고 이야기가 나왔던 것도 아니었고, 단순 체험 정도가 아니라 정말로 그 일을 해보시려고 결정하신 거잖아요. **J님의 실행력 덕분에 팀원들이 키보드 배터리 교체 작업에 대한 이해도를 높일 수 있었어요.** 힘들 수 있는 일을 **흔쾌히, 적극적으로 해주셨던 모습이 인상적이었어요.** 또 전체 과정에서도 팀원들 사이에서 여러 의견이 있을 때 그것을 정리하고 조합해서 최선의 선택을 할 수 있게 논의를 이끌어 주셔서 감사했던 기억이 나요.



IBC의 프로젝트 경험이 커리어 준비에 어떤 영향을 미쳤나요?

해리 IBC는 각자의 다양한 고민과 생각들을 가진 예비 체인지메이커들이 모여서 더 나은 무언가를 만들기 위해 고민하는 곳이에요. 그래서 서로 자극이 되기도 하고 한편으로는 위로도 되었던 시간인 것 같습니다. 결과적으로 이런 **상호 작용을 통해 제가 가고자 하는 길에 대한 확신을** 받을 수 있었어요.

규리 제가 좋아하는 일, 하고 싶은 일이 무엇인지 생각해 볼 수 있었어요. IBC에서 **기른 문제해결능력이 커리어에 어떻게 도움이 될지** 궁금했는데, 당시 프로그램 매니저셨던 수현님이 어디서 일하든 **문제해결능력은 중요하다**고 말씀해 주신 게 인상 깊었어요. ‘그렇다면 나는 어떤 문제를 해결하고 싶을까?’, ‘어떤 자원을 활용해서, 어떤 방향으로 해결하기를 바랄까?’ 이걸 생각하면서 어떤 일을 하고 싶는지 고민했던 것 같아요.

IBC에서의 경험이 현재 일을 할 때 어떤 도움이 되고 있나요?

해리 지금 하고 있는 마케팅 분야에서 가장 중요한 요소 중 하나가 ‘**소비자의 입장**’에서 생각하는 마인드라고 생각하는데, IBC에서 배웠던 디자인 씽킹이 도움이 많이 되고 있어요. 디자인 씽킹은 문제 정의부터 실제 적용까지 ‘**사용자 중심적인 마음가짐**’을 기반으로 문제를 해결하는 방식이기 때문에, 그런 접근법이 제가 의사결정을 할 때 좋은 이정표가 되어주고 있는 것 같습니다.

규리 스스로에게 ‘왜?’라고 질문을 하게 되었다고 말씀드렸는데, 이 질문을 하는 습관이 **개인적으로 업무에 대한 회고를 진행할 때 정말 많은 도움이 되고 있어요.** ‘이번 주는 왜 만족스러운 기분이지?’라고 질문했을 때 그 이유를 찾으면 이후에도 계속 그렇게 할 수 있거든요.

또 Plus 기간 동안 한 회사의 대표님, 실무자분들과 이야기하고 피드백을 받을 수 있었던 점이 좋았어요. 본격적으로 커리어를 시작하기 전에 ‘회사는 어떤 곳이다’, ‘일터란 이런 곳이다’ 하고 조금이나마 알 수 있었던 것 같아요. 다른 사람과 커뮤니케이션하는 방법도 조금은 배울 수 있었는데, 특히 다른 팀에 어떤 문제의 해결 및 확인을 요청할 때 이 정보를 받는 사람과 나의 배경지식이 다르고, 나의 상황을 나만큼 알지 못한다는 당연한 사실을, 또 요청하는 입장에서 상대방이 그 일을 수행할 수 있도록 일이 되게끔 요청해야 한다는 것도 몸소 알 수 있었어요. 특히 저는 사회초년생이기 때문에 이런 태도와 관련된 경험이 더 의미 있게 다가오는 것 같습니다.

현재 일을 하며 중요하다고 생각하는 역량은 무엇인가요?

해리 일을 하면서 주니어로서 전반적으로 느끼는 부분은, 말은 일에 대해서 제로 베이스로 생각하는 부분인 것 같아요. 업무를 진행할 때 '내가 왜 이 업무를 해야 하는지', '이 문제를 어떤 방식으로 해결할지'에 대해 기존에 알고 있던 편견이나 고정 관념을 버리고, 새로운 시각에서 문제를 바라보고 해결책을 구하는 시각이 필요합니다. 그리고 이를 바탕으로 결과를 만들어 낼 수 있도록 적극적으로 실행에 옮기는 것까지 가능하다면 가장 베스트라고 생각해요!

규리 정확성을 추구하는 것이 중요하다는 생각이 들어요. 문제의 원인을 찾을 때도, 그걸 정의하거나 설명하는 방법도요. IBC를 진행하는 소규모의 팀 안에서도 다양한 사람들이 모이기 때문에 각자가 생각하는 문제나 단어의 정의가 다를 수 있는데, (예를 들어 저희 팀은 '운영 효율성'을 합의하여 정의하기 위해 거의 일주일 내내 매달렸던 것 같아요.) 규모가 더 큰 조직에서는 더 다양하게 생각하는 게 당연하겠죠. 그걸 처음에 짚어내지 않으면 서로 다르게 이해하고 있었고, 다르게 대처하고 있었다는 걸 나중에 깨닫는 경우가 생기더라고요. 비슷한 문제가 또다시 발생했을 때 더 빠르게 해결하기 위해서도 중요한 것 같아요.

대학 시절 타 대외활동과 비교해, IBC의 특별함이나 강점이 있다면 무엇인가요?

해리 취업을 하기에 앞서서 소셜임팩트를 만들어내는 기업들과 함께, 그들이 직면하고 있는 문제에 대해 함께 방안을 찾아보는 기회를 가진다는 것 자체가 정말 흔치않은 일입니다. 무엇보다 이 모든 걸 최고의 지원군, 최고의 동료들과 함께할 수 있는 기회는 정말 IBC에서만 가질 수 있다고 생각해요.



STORY

가뭇속 단비 같은 파트너, 루트임팩트

이상현
IBC 11기 기업 파트너
프렌트립 CMO

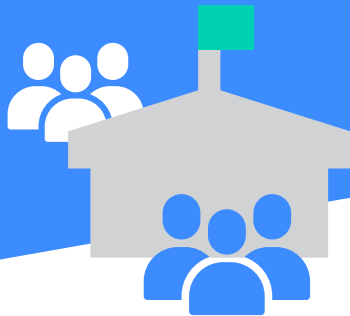
IBC에 기업 파트너로 참여하며, 무엇보다 참가자들의 업무를 대하는 태도 측면에서 깊은 인상을 받았습니다. 참가자들의 목표가 단순히 이력서에 인턴 경력 한 줄이 필요한 것이 아니라, 소셜임팩트에 대해 깊이 이해하고 기여하고자 함이 명확하다 보니, 서비스에 대한 이해와 아이디어션 역시 일반 인턴십 프로그램 대비 훌륭하다고 생각합니다.

프렌트립에게 루트임팩트는 가뭇속의 단비 같은 파트너였습니다. 특히, IBC를 통해 좋은 동료들을 만났고 현재까지 함께하는 멤버도 있는 만큼, 앞으로도 오랜 시간 함께할 수 있다면 좋겠습니다.



나에게 IBC란 OOO이다!

경숙 좋은 가이드가 있는
베이스캠프이다.



경호 페이잇포워드(pay it
foward)를 느낀 곳이다.

보혜 상상을 구체화할 수 있는
근육을 길러준 운동장이다.



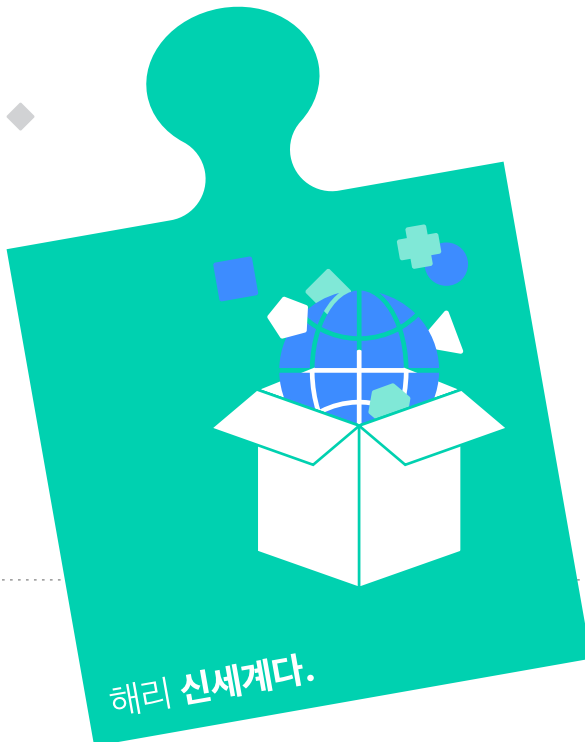
예석 청년희망적금이다.



규리 물음표다.



해리 신세계다.



추천의 말

“ JP모간은 2015년부터 루트임팩트와 함께 사회적기업이나 비영리단체, 스타트업에서 일하는 것에 관심이 있는 청년 체인지메이커들을 대상으로 문제해결역량을 기르고 이를 커리어 성장과 연계할 수 있도록 돕는 일을 지원해 왔습니다. 임팩트 베이스캠프는 사회문제를 비즈니스의 방식으로 해결하는 기업의 프로젝트에 청년들이 직접 참여할 수 있는 기회를 제공하기 위해 집중했던 프로그램입니다. 그동안의 노력들이 청년들의 커리어 탐색과 역량 개발에 도움이 되었길 바랍니다.

JP모간의 사회공헌활동은 사회적으로 혜택을 받지 못한 커뮤니티와 도움이 필요한 사람들이 일자리, 비즈니스 창업과 성장에 필요한 트레이닝을 받을 수 있도록 지원함으로써 포용적 성장을 주도하는 것에 초점을 맞추고 있습니다. JP모간의 이러한 신념은 루트임팩트의 임팩트 베이스캠프에 잘 반영되어 있습니다. 보다 지속가능하고 포용적인 미래를 만들어 나가기 원하는 체인지메이커들을 돕는 루트임팩트의 노력들에 좋은 성과가 있기를 기원합니다. ”

IBC 후원사 JP모간
마케팅 홍보 담당
박라희 본부장

“ 프로젝트(Project) 혹은 문제(Problem) 기반으로 학습하는 PBL(Project/Problem-Based Learning)은 낯선 개념은 아닙니다. 하지만 실제 그 효과를 만들기 위해서는 교육과 산업계 모두를 이해하고 있는 전문가의 섬세한 설계와 운영이 필요합니다. 임팩트 베이스캠프는 설계와 운영 모두에서 제대로 된 PBL 경험이자 코호트 러닝(Cohort Learning) 프로그램으로 자리매김했습니다. 오랜 기간 축적된 임팩트 베이스캠프의 경험과 통찰을 정리하고 나누는 백서가 교육의 변화에 관심을 갖는 많은 분들께 유의미한 자료가 되리라 믿습니다. ”

前 임팩트캠퍼스
프로그램 디렉터
박영은 님

“ 루트임팩트와 임팩트 베이스캠프는 저에게 스승과 같은 존재입니다. 임팩트 베이스캠프 0기부터 만나온 수많은 열정적인 사람들 덕분에 더 준비하게 되고, 더 고민하게 되면서 지금의 디자인 씽킹 전문가로 성장할 수 있었다고 생각합니다.

시즌이 바뀔 때마다 큰 변화 속에서도 무게 중심을 잘 잡고 변화에 빠르게 대응하며 새로운 시도들을 이어가는 모습을 보면서 루트임팩트의 힘을 많이 느낍니다. 한 번 시작하기는 쉬워도 계속 이끌어 가기는 얼마나 어려운 일인지 잘 알고 있습니다. 임팩트 베이스캠프가 더 발전된 모습으로 많은 체인지메이커들을 만들 수 있는 우리나라 대표 프로그램이 되길 바랍니다. ”

IBC 시즌1, 2, 3 교육 파트너,
와우디랩 최송일 대표

“ 최근, 학교에 대한 반성이 많습니다. 교육 방식에 대한 회의도 있습니다. 다양한 대안이 시도됩니다. PBL도 그 중 하나입니다. IBC도 마찬가지일 것입니다. 시도만큼 많은 성과가 있습니다.

돌이켜보면, 서당이 서원으로, 서원은 학당으로, 학당이 학교로, 학교가 학원으로, 학원이 이제 IBC와 같은 시도로 보완되어 왔다고 볼 수 있습니다. 음독이 암기로, 암기가 강의로, 강의가 사례연구로, 사례연구가 PBL과 같은 시도로 진화되어 간다고도 볼 수도 있습니다.

IBC와 PBL의 진화를 응원합니다. 그리고, 그 끝에, 각자의 ‘삶’이 학교이고, ‘일상’이 PBL이 되기를 꿈꿉니다. ”

IBC 시즌1, 2, 3
<전략적 리더십의 실천> 세션 책임자 김상범 님

“ 문제해결역량 강화와 이를 위한 공동체 노력 및 경험은 21세기 리더 역량의 핵심입니다. IBC는 이러한 인재 양성에 매우 적합한 프로그램이기에 참여하시길 적극 권장합니다. 그리고 더 많은 대학들이 루트임팩트와 파트너로서 IBC의 고도화를 위해 공동 노력을 할 수 있기를 희망합니다. ”

IBC 시즌3 대학 파트너,
성균관대학교 경영대학 기업가정신과 혁신센터장
이원준 교수

“ IBC는 학생들에게는 역량을 향상할 수 있는, 파트너에게는 다양한 인사이트를 얻을 수 있는 프로그램입니다. 고민하고 있는 분들께 지금 바로 루트임팩트의 문을 두드려보시라고 권하고 싶습니다. ”

IBC 시즌2, 3 대학 파트너,
연세대학교 고등교육혁신원
박수진 님

“ IBC를 통해 좋은 동료들 만나게 되었고, 현재까지 함께하는 멤버도 있는 만큼 앞으로도 오랜 시간 함께 했으면 합니다. ‘어떻게 하면 인턴/신입 채용을 잘 할 수 있을까’라는 고민을 하고 계시다면 꼭 IBC와 함께 해보세요. 많은 실질적 어려움이 해결된다는 느낌을 받으실 거예요. ”

IBC 시즌3 11기 기업 파트너,
프렌트립 이상현 CMO

“ 저에게 구체화 되어있지 않은 막연한 문제가 주어진다면, 이제는 이전보다 자신있게 문제 정의를 시작할 수 있을 것 같습니다. 문제 정의를 위해 다양한 방법론을 활용하여 꾸준히 치열하게 고민하다 보면, 그것이 경험이든 인사이트든 분명히 그 자체로 의미있는 결과를 충분히 도출해낼 수 있을 것이라는 믿음이 생겼기 때문입니다. 문제 정의 및 문제 해결을 위한 노력과 활동으로부터 흥미와 의미를 찾아낼 수 있는 저 자신의 모습을 발견하게 되었고, 일정한 의지와 확신을 가지고 문제 정의에 뛰어들 수 있는 마인드셋을 함양하게 되었다는 점에서 IBC는 정말 값지고 소중한 경험이었습니다. ”

IBC 시즌3 14기 참가자
송은진 님

참가자들의 추천 

*NPS 점수 평균 **67.7점** (시즌2, 시즌3 평균값) **최고점 93점** (시즌3 14기 Plus)

*NPS (Net Promoter Score, 순추천고객지수) ‘추천의향’이라는 단 하나의 문항으로 고객 로열티를 측정하는 방법으로 20점 이상은 “favourable”, 50점 이상이면 “excellent”, 80점 이상이면 “world class”이다. (출처 : Bain & Company, the source of the NPS system)

임팩트캠퍼스: IBC에서 임캠-PBL 기반의 플랫폼으로

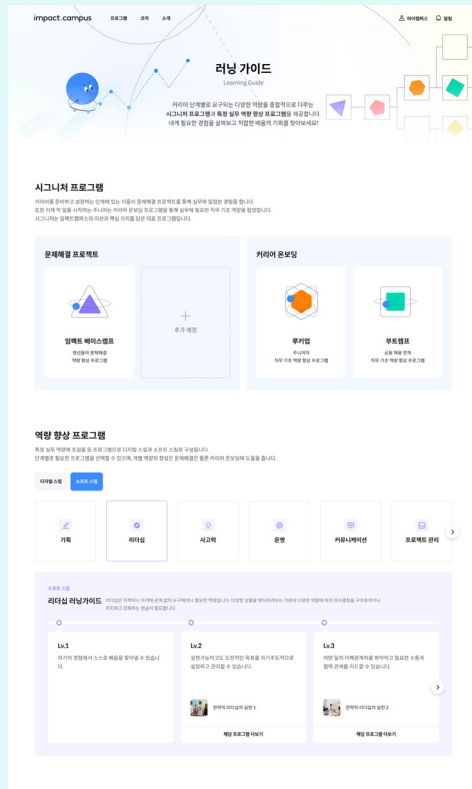
2022년, 임팩트캠퍼스는 미래의 체인지메이커를 위한 커리어 개발 플랫폼으로 새롭게 출발합니다. IBC라는 하나의 ‘교육 프로그램 운영 기관’에서 청년들의 커리어 개발 관련 서비스를 제공하는 ‘플랫폼’으로 변신하려는 것입니다. 플랫폼으로서의 임팩트캠퍼스는 다음의 특징을 갖습니다.

Learning Guide

각자에게 필요한 배움의 기회를 쉽게 찾고 시작할 수 있도록 돕습니다. IBC는 임캠-PBL의 핵심가치를 담은, 종합반과 같은 대표적인 프로그램입니다. 임팩트캠퍼스는 IBC 외에도 다양한 기회를 큐레이션 하지만 이 모든 경험은 IBC를 비롯한 임캠-PBL을 중심으로 연결됩니다. IBC를 거쳐 특정 역량을 집중 개발하기 위해 다른 경험을 할 수도 있고, 반대로 여러가지 역량을 개발하고 난 후 IBC를 시작할 수도 있습니다.

Real-world Learning

실제 일과 유사한 경험을 할 수 있는 배움의 기회를 제공합니다. 임캠-PBL이 아니더라도, 임팩트캠퍼스가 큐레이션하는 모든 경험의 기회는 실제계의 경험을 추구합니다.



Learning Experience Management

내가 선택한 배움에 몰입하고 소화하여 실제 커리어와 연결될 수 있도록 합니다. 그동안 IBC를 비롯한 다양한 프로그램을 통해서 많은 참가자를 만났습니다. 참가자들이 프로젝트를 수행하며 많은 배움을 얻고, 실제로 역량이 향상되는 것을 운영자로서 몸소 체험하고 연구 결과로도 확인해 왔습니다. 다만, 향상된 역량을 어디에 어떻게 활용할 것인지 그 쓸모를 발견하고 적용하는 것은 다른 문제였습니다. 그래서 임캠-PBL이 '역량 향상'을 넘어 '커리어 개발'에까지 충분한 역할을 했는지는 아직 고민의 여지가 있습니다.

경험의 쓸모를 발견하려면, 경험을 돌아봄으로써 충분히 소화하고 진짜 내 것으로 만드는, '자산화'의 과정이 필요합니다. 이 자산화를 위해 IBC는 1기부터 Deep Inside라는 작업을 해왔고, 최근에는 매주 단위로 목표를 세우고 스스로 평가하는 작업을 시도하기도 했습니다. '플랫폼'으로의 변신은 참가자의 개별 '프로그램 경험'을 설계하고 운영하는 것을 넘어, 참가자 스스로 혹은 동료나 코치들과 함께 '경험을 자산화'하여 각자의 커리어 개발 여정에서 실제로 활용할 수 있는 단계까지 직행할 수 있는 곳으로의 변신을 말합니다.

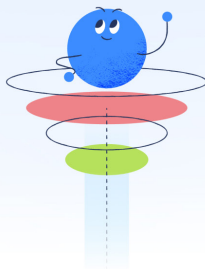
Changemaker Community

서로의 배움과 커리어를 돕고 지지하는 커뮤니티를 만듭니다. 그동안 임팩트캠퍼스를 거쳐간 1,500여 명의 참가자 중 600+명이 수료 후 커뮤니티 멤버십에 가입하여 캠퍼 (혹은 프리캠퍼)로 남아 있습니다. 물론 여기에도 시그니처 프로그램인 IBC 출신이 가장 많습니다. 임팩트캠퍼스가 플랫폼으로 변신하면서 커뮤니티도 더 강화될 것입니다.

impactcampus.kr,
Coming Soon

Welcome On Board

임팩트캠퍼스에서
커리어 탐험을 준비하세요!



임팩트 베이스캠프, The Next Chapter

임팩트캠퍼스는 이제 IBC의 다음 장을 준비하고 있습니다. 백서에 담은 그동안의 배움과 통찰을 더 좋은 프로그램으로 잘 담아 낼 수 있길 바랍니다.

시즌3 IBC Plus는 일종의 '프로젝트 인턴십'이었습니다. 인턴십이 일정 기간 일을 경험하며 실무 역량을 키우는 제도라면, 프로젝트 인턴십은 '프로젝트'를 통해 그 인턴십을 경험하는 것이죠.

기업에서 일할 때, '프로젝트'로 하는 일도 있고, 그렇지 않은 일도 있습니다. 인턴에게는 그중 대개 프로젝트가 아닌 '일상적인 일' 중 무언가를 보조하는 역할이 주어지게 됩니다. 그러다 보면, 처음엔 기업에 그럴 의도가 없었더라도, 인턴에게 단순하고 반복적이며 중요하지 않은 일만 부여하게 되는 경우가 많습니다. 당장 중요한 일을 맡기기에 기존의 성과를 유지하는 것도 기대하기 어렵고, 금방 떠날 지도 모를 사람이기 때문에 붙잡고 코칭을 하기도 현실적으로 고민이 되기 때문입니다. 그렇게 인턴십 경험은 애초의 목적인 '일 경험을 통한 실무 역량 향상'과는 멀어지게 되는 경우가 많습니다.

프로젝트로 하는 일이 그렇지 않은 일과 다른 점 중 가장 중요한 것은 '시작과 끝'이 있고 '새롭게 구체적인 문제를 정의하고 목표를 설정'한다는 점입니다. 그래서, '프로젝트 인턴십'으로 인턴이 가진 약점을 오히려 기회로 바꿀 수 있습니다. 물론, 프로젝트 팀에도 역량과 성과는 중요합니다. 다만, 대부분의 기업에는, 필요하지만 현실적인 시간 부족으로 우선순위에 밀린, 서랍 속에 넣어둔 프로젝트 후보가 잔뜩 쌓여있습니다. 그런 후보 중에서는 '첫 번째인' 프로젝트, 그게 IBC Plus '프로젝트 인턴십'의 과제였습니다.

시작과 끝이 있는 일, 실패하더라도 비즈니스에 심각한 영향은 없는 일, 하지만 성공하면 비즈니스에 신선한 인사이트나 새로운 성장 동력을 제시할 수도 있는 일을 프로젝트 인턴십으로 할 수 있습니다. 참가자에게는, 실무적으로 중요하고 의미있는 적정 수준의 일을 자기주도적으로 할 수 있고 그 과정에서 큰 폭의 역량 향상을 경험하는 기회가 됩니다. 어디서도 하기 어려운, 진짜 일 경험을 하는 것이죠.

드물게 좋은 경험만큼, 프로젝트 인턴십을 잘 설계하기는 매우 어렵습니다. 서랍 속에 숨겨진 프로젝트를 꺼내보도록, 내부 사정을 외부에 공개하도록, 어쨌든 당장은 우선순위가 아닌 프로젝트에 마음을 쓰도록, 역량이 충분히 검증되지 않은 참가자를 신뢰하고 맡기도록, 기업을 설득해야 하기 때문입니다. 임팩트캠퍼스는 그동안의 경험을 통해 그 일을 잘 해낼 수 있다는 자신감을 얻었습니다.


프로젝트 인턴십 기반 '교육 프로그램'으로 임팩트를 창출하는 과정에서 발생 가능한 리스크는, 그것이 교육과 근로의 경계에 있다는 점에 있습니다. 진짜 실세계의 경험을 구현하기 위해서는 최대한 기업 담당자를 개입시켜 참가자의 프로젝트 결과를 바로 실제로 적용할 수 있어야 합니다. 반면, 기업 담당자가 개입할수록 참가자에 대한 구체적인 지시와 감독으로 이어져 '교육 프로그램'이라는 취지를 벗어나게 될 위험도 있습니다. 임팩트캠퍼스는 그 경계에 서서, 비즈니스의 성장에 관심이 있는 기업도, 커리어 개발을 위한 일 경험을 원하는 참가자도, 모두 만족할 수 있는 경험을 디자인하고 양측의 니즈가 충돌하지 않도록 조율하는 노하우를 쌓아 왔습니다.

미래의 체인지메이커를 위해 꼭 필요한, 더 좋은 경험을 만들기 위해, 임팩트캠퍼스는 앞으로도 '프로젝트 인턴십'이라는 특징을 더 정교하고 세련된 방식으로 강화해가고자 합니다. 임캠-PBL을 한 바탕 정리한 것은, 임팩트캠퍼스가 그 과정에서 욕심을 부리다 함정에 빠지지 않고 정말 중요한 것에 집중하여 중심을 잡고 가도록 돕는 나침반이 될 것이라 생각합니다.

더 많은 분들이 의미있는 경험을 하고 성장하실 수 있도록, 늘 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

임팩트캠퍼스 팀 드림.



누구나 커리어 여정에서 임팩트 잠재력을 실현하기를 꿈꾸며

김하은

임팩트캠퍼스 프로그램 매니저

IBC를 운영하며 각자의 꿈과 비전을 가진 멋진 분들을 참 많이 만났습니다. 제가 만난 IBC 참가자들은 끊임없이 '왜 그렇지?', '이것이 정말 MECE할까?', '문제의 원인이 뭐야?'라는 질문을 던지며 문제를 정의하고, 팀원들과 함께 머리를 맞대며 최선을 다해 프로젝트를 진행했습니다. 이러한 경험을 통해 참가자들은 논리적으로 사고하며 문제를 해결할 수 있는 역량을 기르고 사회 문제 해결에 기여할 수 있다는 자신감을 얻었습니다. 또한 스스로 무엇을 좋아하고 잘하는 사람인지, 앞으로 어떤 일을 하고 싶은지에 대해 훨씬 더 많이 알게 되었다고 이야기합니다.

수료생들은 IBC를 통해 배운 역량을 활용하여 현재 다양한 커리어 여정에서 임팩트 잠재력을 실현하고 있습니다. 저는 직접 교육을 기획하고 운영하며, 때로는 관찰자로 또 때로는 러닝 메이트(Running Mate)로 참가자들과 상호작용합니다. 그 과정을 통해 'IBC가 정말 청년들의 커리어 준비와 지속에 필요한 역량 개발에 직접적으로 큰 도움이 되며, 스스로에 대해 발견할 수 있게 만들어 주는 교육 프로그램이구나'라고 느낍니다.

저는 대학에서 다양한 프로젝트 경험을 통해 책과 강의만으로는 배울 수 없던 문제해결역량, 프로젝트 매니징, 팀원들과 함께 협업하며 커뮤니케이션하는 역량을 배울 수 있었습니다. 그리고 그 과정을 통해 실제 커리어 세계에서 일을 할 때 어떤 역량을 필요로 하는지를 알 수 있었습니다. 그것보다 저에게 더 큰 배움은 '팀 내에서 나는 어떤 역할을 하는 사람인지', '나의 강점과 약점은 무엇인지'를 배울 수 있었다는 것입니다. 하지만 제가 프로젝트를 통해 다루었던 대부분의 문제는 '실세계의 진짜 문제'가 아니었기 때문에 여러가지 한계가 존재했습니다.

임캠-PBL은 '실세계의 문제'로부터 시작하여 체계적으로 문제해결역량을 기를 수 있도록 설계된 밀도 높은 교육 프로그램을 제공합니다. 이 교육 경험을 바탕으로 청년들은 커리어를 준비하고 개발하는 데에 필요한 문제해결역량을 기르는 것 이외에도, 스스로에 대해 알아가며 각자만의 방식으로 커리어 여정을 출발하는 데에 도움을 받을 수 있을 것입니다.

이번 백서를 작업하며 임팩트캠퍼스의 PBL 관점을 정의하고 그간의 여정을 정리해 볼 수 있었습니다. 앞으로 더욱더 발전된 임캠-PBL을 통해 더 많은 청년들을 만나고 그들의 커리어 준비를 돕기 위해 노력할 것입니다. 선한 의도를 가진 누구나 커리어 여정에서 임팩트 잠재력을 실현할 수 있는 세상을 만들어 가기를 꿈꿉니다. 그 과정을 계속해서 지켜봐 주시고, 응원해 주시면 감사하겠습니다.

마지막으로 지난 7년간 IBC가 잘 운영될 수 있도록 물심양면으로 힘써주신 후원사 JP모간에도 진심으로 감사의 인사를 전하고 싶습니다.

벚꽃이 피는 어느 봄날, PBL 백서를 띄웁니다

권민희

임팩트캠퍼스 프로젝트 매니저

루트임팩트에 합류하기 전 교육 회사의 교과서 관련 부서에서 일했습니다. 여기서 거꾸로 수업, 블렌디드 수업, 하브루타 등 다양한 교수 학습 모형을 접할 수 있었고, 이러한 여러 가지 교수 학습 방식 중 하나로 PBL의 개념도 알게 되었습니다.

여러 교과를 융합하고 수업의 주도권을 학생에게 부여하는 등 수업 혁신에 진심인 교사들을 만나며, '내가 초·중·고등학교를 다닐 때 이런 수업을 받았더라면 얼마나 좋았을까?'라는 생각을 하기도 했습니다. 물론 제가 학교를 다니던 시절에도 '팀'으로 수행하는 조별 과제가 있긴 했습니다만, 대부분은 교과서의 내용을 자료로 정리하여 발표하는 정도의 수업이었고, 이것은 지식을 습득하는 좋은 학습 방법이었지만 여전히 교과 중심적인 수업 방식이었습니다.

세상의 변화 속도에 비해 학교의 변화 속도는 다소 느린 것이 사실이긴 합니다. 하지만 작게나마 조금씩 일어나고 있는 학교 현장의 수업 혁신은 제게는 정말 반갑고도 고무적인 일이었습니다. 최근에는 교과서도 변하고 있습니다. 단순히 지식 정보를 잘 나열한 내용 중심 교과서보다 연계 활동이 잘 설계된 활동 중심 교과서가 출판되어 실제로 학교에서 활용되고 있습니다. 교육의 기준이 되는 교과서가 그 모습을 바꾸어 간다는 것은 교육이 변화하고 있다는 것의 방증이라고 생각합니다.

학교는 사회의 축소판이라고들 합니다. 학교에서 학습을 하고 배움을 얻는 이유는 사회에 잘 적응하여 하나의 몫을 해내는 구성원으로 성장하기 위함이고, 그러려면 학교와 사회는 밀접하게 연결되어 있어야 합니다. 학교에서 교육을 받는 문제와 사회의 독립적인 인간으로 살아가는 문제는 하나의 아젠다로 고려되어야 한다고 생각합니다.

임팩트캠퍼스가 하나의 학교가 되기를 희망하는 것도 어쩌면 같은 맥락이 아닐까 싶습니다. 임팩트캠퍼스가 PBL을 채택하는 것은 전 생애에 걸친 여러 가지 교육의 움직임 중 아주 작은 발걸음인지도 모릅니다. 그래도 우리는 이 움직임을 조금씩 꾸준히 이어나갈 것입니다. 사회의 한 구성원으로 살아가는 문제에서 커리어는 매우 중요한 줄기이지만, 아직까지는 학교 교육만으로 실제 커리어 현장에서 실질적으로 유용한 역량을 기르는 데에는 한계가 있습니다. 그래서 임팩트캠퍼스는 커리어 개발에 필요한 핵심역량을 키워주는 하나의 학교가 되어, 청년들이 당면한 삶의 문제를 해결해 나아갈 수 있도록 돕는 역할을 할 것입니다.

겨울의 한가운데 시작한 임팩-PBL 백서의 원고 작업을 벚꽃이 피는 봄날에 마무리합니다. 이번 백서를 위해 함께 애써주신 대학, 기업, 교육 파트너들을 비롯해, IBC 수료자들과 루트임팩트의 동료들에게도 감사의 인사를 전합니다.

본 업무가 바쁜 와중에도 틈틈이 PBL 관점에 대한 더 좋은 생각과 아이디어를 내어주신 임팩트캠퍼스팀의 동료들 수현, 현지, 현실, 지현, 소희, 주원, 영화님, 소속팀 밖의 프로젝트임에도 소중한 시간을 할애해 작업에 참여해주신 타 팀의 동료들 종현, 근형, 소령, 수영님, 루트임팩트에서 PBL을 시작하신, 그래서 이번 백서 작업에 큰 관심과 지지를 보여주시는 재형님을 비롯해 이름을 나열하지 못한 모든 구성원분들께 진심으로 감사하다는 말씀을 드립니다.

마지막으로, 이번 백서 작업에 열과 성과 애정과 노력을 온통 쏟아주신 팀의 리더 형진님과 소중한 파트너 하은님에게 가장 큰 하트를 보내드립니다.

발행일

2022년 4월

발행

 Root Impact

기획

impact.campus

집필

권민희 김하은 김형진

디자인

수위크

Thanks to

김현실 백현지 이수현 이지현

임소희 조주원 차영화

김수영 서소령 선종헌 최근형 허재형

후원

J.P.Morgan

ALL ABOUT 임캠-PBL

IMPACT CAMPUS
PROJECT BASED LEARNING
WHITE BOOK



주소 서울특별시 성동구 뚝섬로1나길 5 헤이그라운드 성수시작점 G205
이메일 impactcampus@rootimpact.org

Copyright © 2022 Root Impact. All rights reserved.

impact.campus