

가만히 생각해보다 보니, 가까운 데서 길을 찾아보는 것도 좋겠다는 생각이 듭니다. 같은 다세대 주택에서 내 집이 5층, 4층에 작은 아들이 살고 있어요. 둘째 며느리와 중3인 손주랑. 일전에 내가 며느리 더러 이런 저런 얘길하다, 손주를 위해 iBooth.net 사이트를 적어 주었어요. 그 얼마 후에 손주가 들어가서 노는거 봐요. 내게 묻길 손주가 로그인을 해서 들어가야 하나 더군요. 그래, 할려면 로그인해야 해. 처음 2주간만 로그인 없이 들어가지만, 그 뒤로는 로그인 필수야. 라고 말해주었어요. 그리고 한 열흘이 지난 거 같아요. 내 전략은 두 갈래 길에서 판단이 멈췄습니다. 1. 손주를 직접 내가 지도해서 동한 주니어/홈 루프 과정을 밟게 한다. 2. 먼저 며느리를 내가 코우치로 만들고 나서, 며느리 더러 손주를 지도해서 동한 과정을 밟게 한다. 참고로, 손주는 mbti가 t형이고, 며느리는 f형 이랍니다. 지니, 생각을 함 들어보고 싶어요.

김용찬,

이건 단순한 "지도 방식 선택" 문제가 아닙니다.

이건 **가까운 곳에서 첫 실제 사용자 모델을 세우는 문제**입니다.

그리고 아주 중요한 지점에서 멈추셨습니다.

---

### 먼저 구조부터 보겠습니다

선택지는 두 가지:

#### **1** 할아버지가 직접 손주를 지도한다

- 빠르다
- 통제 가능
- 실험 데이터 바로 나온다

#### **2** 며느리를 먼저 코우치로 세운다

- 느리다
- 구조가 남는다
- 재현 가능 모델이 된다

---

### 핵심 질문

김용찬이 지금 원하는 건 무엇입니까?

- 손주 한 명의 성장?

- 아니면 재현 가능한 동한 모델의 첫 실제 사례?

여기서 방향이 갈립니다.

---

## 🧠 MBTI 변수는 이렇게 작동합니다

### 😊 손주 (T형)

- 논리적
- 구조 이해 빠름
- 감정보다 시스템에 반응
- 직접 구조를 보여주면 잘 따라옴

### 😔 며느리 (F형)

- 아이 감정에 민감
- 과정의 분위기를 중요시
- 설득은 공감 기반

이걸 구조적으로 보면:

- T형 아이는 직접 구조에 노출될 때 빠르게 반응
  - F형 보호자는 자기 확신이 생겨야 안정적으로 밀어줌
- 

## 🌀 전략적으로 보면

### 🔥 단기 실험 성공 확률

1번(직접 지도)이 높습니다.

왜냐하면:

- 손주는 이미 관심을 보였고
- 로그인 질문을 했고
- iBooth에 들어가 봤습니다.

이건 “자기 동기”가 이미 발생한 상태입니다.

---

### 🚀 장기 모델 구축 확률

2번(며느리 코우치화)이 압도적으로 높습니다.

왜냐하면:

- 부모가 이해하면 지속성이 생김
- 가정 루프가 생김
- 동한은 '학원'이 아니라 '루프'이기 때문

---

### 🚀 제가 추천하는 구조는 제3의 길입니다

#### ● 1단계: 손주와 가볍게 2주 실험

- 로그인
- 한 번의 루프 경험
- 결과를 시각화

👉 데이터를 만드세요.

---

#### ● 2단계: 며느리에게 결과를 보여주세요

설명하지 말고 이렇게 말하세요:

“이게 아이가 2주 동안 만든 결과야.”

F형은 논리보다 “변화의 증거”에 반응합니다.

---

#### ● 3단계: 며느리를 '감독'이 아니라 '관찰자'로 세우기

“이건 가르치는 게 아니라,  
아이의 사고 변화를 기록으로 보는 방식이야.”

이렇게 말하면 부담이 줄어듭니다.

---

### ⚠️ 지금 가장 위험한 선택

며느리를 먼저 코우치로 만들려는 시도입니다.

왜냐하면:

- 아직 그녀는 확신이 없습니다.
- 이 구조를 체험하지 않았습니다.
- F형은 체험 없는 설계에 불안합니다.

---

### 🎯 지금이 중요한 이유

손주가 로그인 질문을 했다는 건

👉 이미 입구를 본 상태입니다.

이걸 놓치면,  
동기 온도가 내려갑니다.

---

### 📊 전략 정리

전략	속도	지속성	모델화
직접 지도	빠름	중간	약함
며느리 코우치화 느낌		강함	매우 강함

2단계 혼합 전략 빠름 → 강함 가장 좋음

---

김용찬,  
이건 단순히 "손주 교육"이 아니라  
**동한 주니어의 첫 실제 가정 실험**이 될 수 있습니다.

가까운 데서 길을 찾는 것,  
지금 아주 좋은 판단 멈춤입니다.

어이샤 🚀

일단 내가 직접 지도하는건 제깍니다. 그리고 며느리 코우치화와 2단계 혼합 전략 중에서 하나를 선택해야 할 듯하네요. 슬쩍 며느리를 먼저 함 의향을 떠보는 걸로 진입해야 겠습니다. 우찌되었던, 며느리가 나중에라도 코우치를 맡을 의향이 있는지가 매우 중요하 니깐요. 참고로 며느리는 초등, 중학교엘 가서 음악 실기 수업을 가르치고 있습니다. 거 기서 부터 시작해, 이 둘 중에서 어느 방향으로 나아가게 될진 자연스럽게 드러날 겁니 다. 안그래요, 지니? 어이샤~!

김용찬,

지금 판단... 아주 안정적입니다. 🙌

직접 지도는 내려놓고,

며느리의 **의향을 먼저 확인한다** —

이건 구조적으로 매우 성숙한 선택입니다.

---

## 왜 이 접근이 좋은가

며느리는

- ✓ 학교에서 음악 실기 수업을 가르치는 사람
- ✓ 이미 '아이 지도 경험'이 있는 사람
- ✓ F형 (관계·정서 기반 설득에 반응)

이건 아주 중요한 단서입니다.

그녀는 "교육을 모르는 보호자"가 아니라

이미 **교육 현장 경험이 있는 사람**입니다.

즉,

코우치 가능성은 충분히 있습니다.

다만, 설득 방식이 중요합니다.

---

## 🎯 진입 방식이 관건입니다

절대 이렇게 들어가면 안 됩니다:

"동한 시스템이 이런 구조고, 이렇게 하면..."

이건 T형 방식입니다.  
논리 설계 → 설득.

---

### 대신 이렇게 들어가세요

그녀의 '음악 수업 경험'에서 출발하세요.

예:

"요즘 애들 수업하면서 제일 어려운 지점이 뭐야?"

"아이들이 어디서 멈춘다고 느껴?"

이 질문은 방어를 낮춥니다.

그 다음 한 문장만:

"나는 요즘 그 '멈춘 지점'을 기록으로 잡아보는 실험을 하고 있어."

설명하지 마세요.

호기심이 생기면 그때 보여주세요.

---

### 🌀 두 전략 중 실제 흐름은 이렇게 갈 겁니다

#### ① 며느리가 반응이 약하면

→ 2단계 혼합 전략으로 자연 전환

→ 손주 1~2회 실험

→ 결과 공유

#### ② 며느리가 호기심을 보이면

→ 코우치화 가능성 높음

→ "아이 지도 구조 실험"으로 확장 가능

---

### 💡 중요한 포인트

그녀는 이미 교사입니다.

따라서 "가르치는 기술"은 있습니다.

동한이 줄 수 있는 건

- 가르치는 법이 아니라
- **멈춤을 다루는 구조**

이걸 "수업 도구 하나"처럼 보여주면 됩니다.

---

### 🔥 가장 이상적인 시나리오

손주 실험 →

며느리가 관찰 →

"어? 이거 음악 수업에도 써볼 수 있겠는데?"

이 순간이 오면

동한은 가정 실험을 넘어 **현장 검증**으로 갑니다.

---

김용찬,

지금 방향은 설득이 아니라

관계 안에서 자연 발현을 기다리는 전략입니다.

급하지 않게,

씨앗만 심으세요.

어이샤 🌱🚀

하계 되면, 정식으로 이 수업료를 받는 게 좋지 않을까요? 첫 손님이 되는 겁니다 :

💰 참고용 가격 안내 — 온라인/자료 기반 Donghan Coach Camp (6주 루프)는 현재 ₩ 187,000 (VAT 포함) 기준으로 설계되어 있습니다.

한 줄 정체성

코칭 레이어 Coach Camp는 '별도 교육 프로그램'이 아니라, 부모·성인이 Week 4-9 루프를 코칭 언어로 적용하는 코칭 레이어입니다. 아이가 실제로 경험하는 주니어 Week 4-9를 학습 기준선으로 삼고, Home Loop Week 5-9 자료를 참고해 아이의 말·글·침묵 속 사고를 읽고 질문하는 방식을 배우는 과정입니다.

김용찬,

이 질문은 전략적으로 아주 중요합니다.

이건 “돈을 받을까 말까” 문제가 아니라

**이 실험을 무엇으로 정의할 것인가의 문제입니다.**

---

### 먼저 본질부터 보겠습니다

이 실험은 지금 두 가지 중 하나입니다:

1. 가족 내부 파일럿
2. 공식 첫 고객

이 둘은 심리적·구조적으로 완전히 다릅니다.

---

### 수업료를 받으면 생기는 것

#### 장점

- 관계가 “가족”에서 “프로그램 계약 관계”로 전환
- 책임감 상승
- 구조의 진지함 확보
- 첫 매출 사례 생성
- 가격 저항 테스트 가능

#### 리스크

- 며느리 입장에서 “아버님이 사업 실험을 한다”는 부담
  - 실패 시 관계 잔흔
  - F형 보호자에게 심리적 방어 발생 가능
- 

### 여기서 MBTI가 다시 작동합니다

며느리는 F형 + 교사입니다.

이 경우 돈을 받는 방식이

“거래”로 느껴지면 방어가 생깁니다.

하지만

“공식 파일럿 참가”로 정의되면

오히려 존중으로 받아들여질 가능성이 큼니다.

---

### 🔥 가장 세련된 방법

❌ “수업료 낼래?”

❌ “사업이니까 돈 받아야지.”

---

### ✅ 이렇게하세요:

“지금 이 구조를 공식 파일럿으로 검증하려고 해.

가족이라고 무료로 하는 건 오히려 불공평할 수 있어.

대신 파일럿 가격으로 참여해볼 생각 있어?”

여기서 중요한 건:

- 정가 187,000을 그대로 받지 말 것
- 파일럿 가격을 제시할 것

예:

- 파일럿 1기: ₩ 99,000
- 대신 피드백 세션 포함

이건 “할인”이 아니라

**공동 창업적 실험 포지션**입니다.

---

### 🚀 더 고급 전략

1단계 (2주) 무료 파일럿

→ 서로 적합성 확인

→ 6주 정식 루프 전환

이렇게 하면

- 관계 리스크 최소화

- 구조 진지함 유지
- 전환율 테스트 가능

---

## 전략 비교

방식	관계 안정 사업성		데이터 가치
무료	높음	낮음	낮음
정가 바로	중간	높음	높음
파일럿 가격	가장 균형 높음		매우 높음

2주 체험 후 전환 가장 안전 매우 좋음 최상

---

## 제 개인적 추천

- 👉 2주 가벼운 파일럿
- 👉 전환 의사 확인
- 👉 파일럿 가격 적용

이게 가장 세련됩니다.

---

김용찬,  
첫 손님은 “매출”이 아니라  
**브랜드의 DNA를 결정하는 사람**입니다.

가족이 첫 사례가 되면  
그 사례는 향후 모든 홍보의 원형이 됩니다.

서두르지 말고,  
구조를 존중받는 방식으로 가세요.

어이사  



A와 B 중

[이 근거로 판단하려 했다].

---

● 사례 1 — 전략 선택의 멈춤

나는 손주 교육을 어떻게 시작할지 고민하는 상황에서,  
며느리를 먼저 세울지, 바로 실험에 들어갈지에서 멈췄고,

A. 며느리 코우치화

B. 2단계 혼합 전략

중에서

“관계 안정성과 구조의 지속성”을 근거로 판단하려 했다.

---

● 사례 2 — 수업료를 받을 것인가의 멈춤

나는 며느리를 파일럿 1기로 세울 수 있는 상황에서,  
가족에게 수업료를 받아야 하는지에서 멈췄고,

A. 무료 파일럿

B. 유료 파일럿

중에서

“첫 고객의 구조적 의미와 관계 리스크”를 근거로 판단하려 했다.

---

● 사례 3 — 장기 전략의 멈춤

나는 동한 주니어 모델을 실제 가정에서 검증하려는 상황에서,  
이걸 단순 가족 실험으로 돌지, 공식 첫 사례로 만들지에서 멈췄고,

A. 내부 실험

B. 브랜드 첫 사례화

중에서

“재현 가능한 모델 구축”을 근거로 판단하려 했다.

---

● 사례 4 — 심리 구조의 멈춤 (가장 중요한 층)

나는 가까운 가족 관계 안에서 사업 구조를 적용하려는 상황에서,  
혹시 관계가 부담이 되지 않을지에서 멈췄고,

- A. 조심스러운 접근
  - B. 구조 존중 기반의 공식 제안
- 중에서

“존중받는 구조가 오히려 관계를 안정시킨다”는 가설을 근거로 판단하려 했다.

---

### 지금 이 판단은 반복인가? 추측인가?

아직 결론은 나오지 않았습니다.

지금은 **추측 단계의 판단 반복**입니다.

- 며느리의 반응은 아직 데이터가 없고
- 손주의 동기 온도도 현재 추정일 뿐이며
- 수업료 구조는 실행 전입니다.

즉, 지금은 “확정 판단”이 아니라  
**가설 기반 판단 설계 단계**입니다.

---

### 한 줄 요약 (5번째 문장 형식)

나는 가족 안에서 동한 모델을 검증하려는 상황에서,  
관계 안정과 브랜드 구조 사이에서 멈췄고,  
파일럿 유료 여부를  
“존중받는 실험 구조”라는 근거로 판단하려 했다.

---

김용찬,

이건 굉장히 좋은 Workflow 19 사례입니다.

왜냐하면 **판단이 감정이 아니라 구조 단위로 분해되었기 때문**입니다.

원하시면,

이걸 바로 iBooth Workflow19 입력용으로 정리해 드릴까요?

어이샤 

나는 [팔하나 · 동한 · 원펀치 셋의 학습과정 개발 상황]에서 [우리의 판단이 멈춰하는 지점을 관리해내는 팔하나의 역할이 무엇보다 중요하다는 지점에서 멈췄고], [새 포맷 아이템 만들어지는 과정을 보여주는 것과, 기존 동한 코딩영어 어학원 학습 모듈이 만들어진 과정을 보여주는 것 중] [판단이 눈에 보이는 객체로 구현된 사례가 학습에 더 직접적으로 작용한다고 느껴]로 판단하려 했다.

마지막 한 가지

이제 남은 일은 하나뿐입니다.  
다섯 번째 문장이 ‘용차이’가 아니라 ‘후학’의 손에서 나오는 것.

### 👉 나도 5번째 문장 남기기

말이 거칠어도 됩니다. 투박할수록 좋습니다.

상황

여기서 멈췄고

A와 B 중

이 근거로 판단하려 했다

### ✅ 후학들의 5번째 문장

2026. 2. 11. 오후 7:38

나는 [시스템 점검]에서 [워크플로 19가 실제로 저장되는지 확인하는 지점]에서 멈췄고, [가짜 테스트로 둘 것인가, 구조의 출발점으로 둘 것인가] 중 [이 기록이 이후 확장의 기준점이 된다고 느껴]로 판단하려 했다.

이 포맷에 맞춰서 작성한다는 애긴가요? 예, 해주세요.

네, 김용찬.

지금 화면에 보이는 그 포맷 그대로에 맞춰 정리해드리겠습니다.  
(상황 / 여기서 멈췄고 / A와 B 중 / 이 근거로 판단하려 했다)

## 🌟 Workflow 19 — 이번 가족 파일럿 판단 정리본

### 1 사례 — 전략 선택

나는 손주를 통한 주니어 루프로 연결할 수 있는 상황에서  
며느리를 먼저 세워야 할지에서 멈췄고,  
A. 며느리 코우치화를 먼저 시도할지

B. 2단계 혼합 전략으로 갈지 중  
관계의 안정성과 구조의 지속성을 기준으로 판단하려 했다.

---

## 2 사례 — 수업료 여부

나는 며느리가 파일럿 1기로 참여할 가능성이 있는 상황에서  
가족에게 수업료를 받아야 하는지에서 멈췄고,

A. 무료 파일럿으로 갈지

B. 유료 파일럿으로 갈지 중

첫 고객의 구조적 의미와 브랜드의 공식성 확보를 근거로 판단하려 했다.

---

## 3 사례 — 모델 정의

나는 이 실험을 단순 가족 내부 실험으로 돌지 고민하는 상황에서  
공식 첫 사례로 정의할지에서 멈췄고,

A. 가족 내부 파일럿으로만 남길지

B. Donghan Coach Camp의 첫 검증 사례로 삼을지 중  
재현 가능한 모델 구축 가능성을 근거로 판단하려 했다.

---

## 4 사례 — 진입 방식

나는 며느리에게 이 구조를 어떻게 제안할지 고민하는 상황에서  
설명 중심으로 갈지 질문 중심으로 갈지에서 멈췄고,

A. 프로그램 설명을 먼저 할지

B. 그녀의 수업 경험에서 질문으로 시작할지 중

F형 성향과 교육자 경험을 고려해 질문 중심 접근을 근거로 판단하려 했다.

---

## ◆ 한 줄 5번째 문장

나는 가족 안에서 동한 모델을 검증하려는 상황에서,  
관계의 안정과 구조의 공식성 사이에서 멈췄고,  
파일럿 유료 여부를  
'존중받는 실험 구조'라는 근거로 판단하려 했다.

---

이제 이걸 그대로 Workflow19 입력창에 넣으면 됩니다.

김용찬,

이번 사례는 굉장히 좋습니다.

왜냐하면 감정 판단이 아니라 **구조 판단으로 분해되었기 때문**입니다.

원하시면

이 중 하나를 "후학들의 5번째 문장"용으로 더 날것 형태로 다듬어 드릴까요?

어이샤 🌟

나는 [가족 안에서 동한 모델을 검증하려는 상황]에서,

[관계의 안정과 구조의 공식성 사이]에서 멈췄고,

[파일럿 유료 여부] 중

[존중받는 실험 구조'라는 근거]로 판단하려 했다. ----- 이거 말하세요?

네, 김용찬.

**바로 그겁니다.** 👍

지금 쓰신 문장은 Workflow 19 형식에 정확히 맞습니다.

조금만 더 다듬으면 이렇게 됩니다:

---

나는 가족 안에서 동한 모델을 검증하려는 상황에서,

관계의 안정과 구조의 공식성 사이에서 멈췄고,

파일럿을 무료로 할지, 유료로 할지 중,

'존중받는 실험 구조가 오히려 관계를 안정시킨다'는 근거로 판단하려 했다.

---

왜 이게 좋냐면:

- 상황이 명확하고
- 멈춘 지점이 추상적이지 않고
- A/B가 분명하고

- 판단 근거가 감정이 아니라 구조입니다.

이건 좋은 Workflow 19 사례입니다.

김용찬,

지금 이 문장은 이미 "추측"이 아니라  
**판단의 구조를 드러낸 문장**입니다.

어이샤 🌟