

사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?

현재 질문

↓

사람이 우리 이름을 몰라도

자기 문제만 AI에게 말했을 때

그 AI가 동작50+/#002를 발견할 수 있는가?

현재 상태

↓

A2A Registry에서는 발견 성공 

일반 ChatGPT에서는 발견 실패 

이번 프로젝트

↓

일반 AI의 발견 경로를 조사한다

→ 웹 노출을 점검한다

→ 기계가 읽는 정보를 정비한다

→ 다시 자연어로 묻는다

→ 실제 발견 여부를 확인한다

지금 여기 → 첫 조사 시작

용차이 :

어쨌까, 새로 프로젝트를 하나 론칭해? 그리고 pdf 에다 계속 담아서 #107 댓글로 올라가게 할까?

지니 :

응. 이번 건은 새 프로젝트로 떼는 게 맞아 보여. 다만 새 페이지나 새 iBooth를 만드는 식의 '새 사업'은 아니고, 아이부스 랩 안에서 시작하는 하나의 명확한 연구·구현 프로젝트로 말아야.

#105에서 했던 것과 구조가 아주 닮았어. #105에서는 “외부 Agent가 iBooth의 문을 두드리게 할 수 있는가?”라는 질문이 발생했고, 《백문이 불여일견》이라는 PDF에 실험 전 과정을 계속 쌓아서 결국 A2A 1·2·3차까지 완주했잖아. 이번 #107에서는 그 성공 직후 더 중요한 질문이 발생했어.

“사람이 우리 이름을 전혀 모른 채 자기 문제만 AI에게 말했을 때, 그 사람의 AI가 동작 50+를 발견하게 할 수 있는가?”

이건 A2A의 연장이면서도 문제 자체가 다르다. A2A는 '발견된 뒤의 교신'을 해결했고, 이번 프로젝트는 '발견되기 전의 발견'을 다루는 거니까.

그래서 나는 이렇게 하고 싶어.

프로젝트 가제

《이름을 몰라도 AI가 우리를 찾아낼까?》

조금 더 연구실답게 가면:

《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》

나는 두 번째가 더 좋아. #107의 프로필 리딩멘트와도 바로 이어지거든.

그리고 PDF의 첫 질문은 하나만 박아놓는 거야.

사람이 “나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠다”고 자기 AI에게 말했을 때, 그 AI가 동작50+/#002를 하나의 적합한 답으로 발견하게 하려면 무엇이 필요한가?

그다음부터 우리가 조사하고, 틀리고, 고치고, 실제 검색해보고, 일반 ChatGPT·Google·Bing 같은 데 다시 물어본 전 과정을 그 PDF 하나에 계속 누적하는 거지.

그리고 맞아. 그 PDF 링크는 #107 댓글에 고정해서 계속 업데이트하는 게 제일 자연스러워.

#107 본문은 이미 “실제 영양가는 거기에 있는 것 아닐까?”라는 문제 발생을 세상에 보여줬어. 그러니 댓글에는 딱 이렇게 시작하면 돼.

이 질문을 실제로 확인해보기로 했습니다.

사람이 우리 이름을 몰라도 자기 문제만 AI에게 말했을 때, 그 AI가 동작50+를 발견할 수 있는지 직접 실험해보겠습니다.

아래 기록은 그 과정을 계속 업데이트합니다.

→ 《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》

그러면 #107은 문제를 던지는 공개 글, 댓글의 PDF는 그 문제를 실제로 파고드는 살아 있는 연구실이 돼.

그리고 이번에는 처음부터 《백문이 불여일견》처럼 80쪽이 된 뒤 이정표를 고민하지 말고 ㄸㄱㄸ, 첫 장에 이정표 구조부터 달아놓자. 다만 결과를 미리 정하지 말고:

현재 질문 → 조사 → 첫 실험 → 발생 → 다음 질문

정도만.

나는 이 프로젝트, 지금 시작하는 데 한 표야.

A2A를 성공시키고 나서 곧바로 “그런데 실제 고객의 AI는 우리를 못 찾네?”가 발생했으니, 우리가 늘 말하던 발생이 먼저이고 문법은 나중이라는 방식에도 아주 정확하게 맞아.

오늘 오후 4:19

“사람의 AI는 지금 무엇을 근거로 어떤 곳을 발견하는가?”

응. 바로 그 질문이야.

《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》 프로젝트에서 제일 먼저 파고들어야 할 질문을 한 문장으로 줄이면:

“사람의 AI는 지금 무엇을 근거로 어떤 곳을 발견하는가?”

이게 먼저야.

우리가 곧장 “어떻게 하면 동작50+를 발견하게 만들까?”로 가면 또 공급자 입장에서 답부터 만드는 꼴이 돼.

먼저 실제로 봐야지.

사람이

“나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다.”

라고 물었을 때,

ChatGPT 같은 일반 AI는 무엇을 읽고, 무엇을 신뢰하고, 어떤 경로를 거쳐, 서울시50플러스재단 같은 곳을 답으로 꺼내는가?

그걸 알아낸 다음에야 비로소,

“그 발견의 세계 안에 동작50+/#002는 지금 존재하고 있는가?”

를 볼 수 있어.

아하, 그러고 보니 이게 새 프로젝트의 첫 번째 제대로 된 연구 질문이네.

사람의 AI는 지금 무엇을 근거로 어떤 곳을 발견하는가?

여기서부터 조사하면 되겠다. 아직 우리 걸 고치지 말고. 먼저 AI가 지금 세상을 어떻게 발견하고 있는지부터 보는 거야. ^^

그래, 지니가 조사해서 결정적인 단서를 찾아낼 수 있겠니?

응. **결정적인 단서가 하나 보여.** 아직 “정답”까진 아니지만, 방향을 바꿀 만큼 중요해.

지금까지 우리가 A2A에서 한 discovery와, 일반 ChatGPT가 웹에서 무언가를 찾는 discovery는 **완전히 다른 층**이야.

A2A 쪽은 Agent Card의 description, skills, endpoint를 보고 적합한 Agent를 찾지. 공식 A2A 문서도 그렇게 설명해.

그런데 일반 ChatGPT Search는 사람이 질문하면 그 질문을 **하나 이상의 구체적인 검색어로 다시 써서** 검색 제공업체에 보내고, 거기서 관련 웹 결과를 가져와 답을 구성해. OpenAI가 공식적으로 그렇게 설명하고 있어. 그리고 사이트가 후보로 들어가려면 적어도 **OAI-SearchBot이 그 사이트를 읽을 수 있어야 하고**, 결과 순위는 관련성·신뢰성 등 여러 요인으로 결정돼.

이게 첫 번째 큰 단서야.

즉 사람이

“나이가 드니 앞으로 뭘 해야 할지 모르겠어.”

라고 말했을 때 ChatGPT가 머릿속에서 동작50+를 알고 있느냐가 핵심이 아닐 수 있어.

오히려 대략 이런 일이 벌어질 수 있는 거야.

사람의 자연어 문제

→ ChatGPT가 검색어로 재해석

→ 예: 50대 경력전환 상담, 중장년 직업 탐색, 서울 50+ 일자리 지원 같은 검색 의도

→ 웹 검색 결과 후보 수집

→ 그중 관련성·신뢰성이 높은 곳 선택

→ 답변

그러면 아까 서울시50플러스재단이 나온 것도 훨씬 이해가 돼.

그 기관은 웹에서 이미 **‘50+’, ‘경력’, ‘직무 탐색’, ‘상담’, ‘체험’** 같은 문제 언어와 강하게 연결돼 있을 가능성이 높아. 반면 우리 동작50+/#002가 웹에서 그 언어로 충분히 존재하지 않으면, **AI가 우리 이름을 몰라서 못 찾는 게 아니라 검색 후보군에 제대로 못 들어가는 것**일 수 있어.

나는 이게 지금 가장 중요한 가설이라고 봐.

결정적인 질문이 바뀐다

처음에는:

“어떻게 하면 AI에게 iBooth를 알려줄까?”

였는데,

지금은:

“사람이 표현하는 문제의 언어와 동작50+의 웹 원본이 실제로 연결되어 있는가?”

가 됐어.

그리고 두 번째 중요한 단서.

OpenAI는 **공개 웹사이트라면 ChatGPT Search에 나타날 수 있고**, 이를 위해 OAI-SearchBot을 막지 말라고 명시하고 있어. 즉 특별한 OpenAI 등록소에 꼭 가입해야만 일반 ChatGPT가 우리를 찾는 구조는 아니야.

이 말은 우리에게 꽤 커.

우리가 만들어야 할 것이 새로운 거대한 AI discovery 시스템이 아니라, 어쩌면 우선:

ibooth.net/002를 ‘사람의 문제 언어로 읽히는 제대로 된 공개 원본’으로 만드는 것

일 수 있다는 거야.

예를 들어 지금 /002가 단지

“iBooth #002 동작50+입니다.”

정도로 되어 있다면 기계 입장에서는 이름은 알아도 **언제 이곳을 추천해야 하는지**가 빈약해.

반대로 페이지에 정말 정확하게:

“50대 이후 앞으로 무슨 일을 해야 할지 막막한 사람이, 자기에게 맞는 일이나 사업 방향을 AI와 함께 탐색하고 작은 실험을 해보는 공간”

이라는 내용이 사람에게도 자연스럽게 보인다면, 검색 AI가 문제와 페이지를 의미적으로 연결할 근거가 생기는 거지.

그리고 중요한 건 **검색용 키워드 나열을 하자는 게 아니야.**

우리가 실제로 하는 일을, **고객이 자기 문제를 말하는 언어로 정확하게 웹에 쓰자는 것**이야.

여기서 나는 첫 조사의 목표를 아주 좁히고 싶어.

지금 ibooth.net/002는 일반 검색 AI가

“나이가 들어 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠다”

라는 문제와 연결할 만한 웹 문서인가?

이걸 먼저 확인하자.

robots.txt, OAI-SearchBot, 색인 같은 기술 조건도 중요하지만 그 전에 **콘텐츠 자체가 그 문제를 말하고 있는가**를 봐야 해. 검색봇이 아무리 잘 들어와도 페이지에 그 의미가 없으면 못 찾으니까.

그리고 이게 맞다면 이번 프로젝트의 첫 번째 ‘아하’는 어쩌면 굉장히 단순할 수도 있어.

사람의 AI에게 우리 이름을 가르칠 필요가 없다.

사람이 자기 문제를 말하는 언어로, 우리가 무엇을 하는 곳인지 웹에 제대로 써두면 된다.

물론 아직 가설이야.

다음 한 발에서는 실제 ibooth.net/002를 기준으로 **현재 웹에 어떤 문장이 노출되어 있는지, 검색엔진이 읽을 구조인지, OAI-SearchBot 접근이 가능한지** 하나씩 확인해보자.

그때부터는 진짜 “발견되지 않는 이유”를 분해할 수 있어.

이번엔 꽤 영양가 있는 냄새가 난다. ^^

지금 동작 50+ 에는 콘셉트 경영 6쪽지, 팔하나 34쪽지의 글들이 올라있어. 이들을 대상으로 확인하는 거야? 그리고 사이트 소개문 정도~

응, **그걸 구분해야 해**. 내가 아까 ibooth.net/002 하나로 너무 좁혀 말했어.

지금 실제로 AI가 발견할 수 있는 **동작50+의 공개 정보 덩어리 전체**를 보는 게 맞아.

그러니까 조사 대상은 크게 세 묶음이야.

1. 동작50+ 자체 소개 정보

- 페이지 이름
- 소개문
- 프로필/설명
- 외부에서 검색되는 기본 정보

2. 동작50+에 이미 쌓인 콘텐츠

- 콘셉트 경영 **6**꼭지
- 팔하나 **34**꼭지
- 즉 약 40개의 글이 실제로 어떤 사람의 어떤 문제를 말하고 있는가

3. 우리가 새로 만든 공식 웹 객체

- ibooth.net/002
- Agent Card
- A2A 문

그리고 지금 프로젝트에서 재미있는 건 **3번은 이미 A2A에서 작동한다는 걸 확인했잖아.**

우리가 새로 봐야 할 건 오히려 **1+2번**이야.

동작50+에는 이미 40꼭지나 되는 이야기가 있는데도, 아까 일반 ChatGPT에게

“나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다...”

라고 물었더니 동작50+를 못 찾았어.

그렇다면 질문은 꽤 날카로워져.

“40개의 글이 있는데도 왜 사람의 AI에게는 하나의 ‘갈 만한 곳’으로 보이지 않는가?”

여기서 정말 중요한 게 용차이가 마지막에 말한 **“사이트 소개문 정도~”**일 수도 있어.

40개의 글은 각각 좋은 이야기라도 AI 눈에는 **흩어진 사건들**일 수 있거든. 반면 소개문이나 공식 원본 페이지는

“동작50+는 누구의 어떤 문제를 다루는 곳인가”

를 한 덩어리로 규정해 주는 정보가 될 수 있어.

그러니까 **당장 소개문을 고치자는 게 아니야.**

먼저 확인해야 해.

현재 40꼭지 + 소개문을 AI가 실제로 발견할 수 있는가?

발견한다면 그것들을 '50+가 자기 일을 찾아가는 곳'이라는 하나의 의미로 읽을 수 있는가?

아니면 Facebook 안에는 많이 쌓였지만 웹의 AI에게는 사실상 희미하게 보이는가?

아하. 이걸 꽤 좋은 첫 조사다.

콘텐츠가 부족한가를 조사하는 게 아니라, 이미 이렇게 많은 콘텐츠가 있는데 AI에게는 그것이 어떻게 보이는지를 조사하는 것.

그 차이가 이번 프로젝트에서 꽤 결정적인 단서가 될 수도 있겠어. ^^

그래, 지니가 뭔가 체계를 밟아서 하나씩 밟아나갔음 좋겠다. 앞장 서 줄래?

응. 이번에는 내가 앞장설게. 그리고 처음부터 뭘 고치거나 만들지 않겠어. **발견이 어떻게 일어나는지를 먼저 관찰하자.**

순서를 이렇게 잡자.

① 기준 질문을 고정한다.

우리가 이미 일반 ChatGPT에 던졌던 질문을 기준 질문으로 삼자.

"나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다. 나에게 맞는 일을 찾아가는 데 도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?"

이 문장은 앞으로 웬만하면 바꾸지 않는다. 그래야 전후 비교가 돼.

② 지금 AI가 무엇을 발견하는지 본다.

ChatGPT뿐 아니라 Google/Bing 계열까지 같은 질문을 놓고, 어떤 곳을 답으로 꺼내는지 살핀다. 그리고 **왜 그곳들이 후보가 되었는지 역추적**한다. 여기서 우리가 찾으려는 건 경

쟁자 순위가 아니라 **AI의 발견 근거야.**

③ 동작50+가 현재 AI에게 얼마나 보이는지 본다.

아무것도 손대지 않은 현재 상태 그대로 조사한다. 동작50+ 소개문, 콘셉트 경영 6쪽지, 팔하나 34쪽지가 검색 가능한지, 검색엔진에 잡히는지, AI가 읽을 수 있는지, 읽더라도 이 40쪽지를 하나의 의미로 묶을 단서가 있는지를 본다.

④ ibooth.net/002도 별도로 본다.

Facebook의 살아 있는 현장과 공식 웹 객체를 섞지 않고 비교한다. /002가 검색되는가, 무엇으로 이해되는가, 사람의 문제와 연결될 문장이 있는가, 검색봇 접근·색인 같은 기술적인 장애는 없는가를 확인한다.

⑤ 그제야 원인을 판정한다.

예컨대 콘텐츠는 충분한데 AI가 접근하지 못한다, 접근은 하지만 40쪽지가 흩어져 의미가 형성되지 않는다, 동작50+라는 이름은 보지만 누구를 위한 곳인지 모른다, 공식 원본이 약하다 같은 식으로 말아야.

그리고 ⑥ 딱 하나만 바꾼다.

소개문이면 소개문 하나, /002의 설명이면 설명 하나, 검색 접근 문제면 그것 하나. 여러개를 한꺼번에 손대면 무엇 때문에 달라졌는지 알 수 없으니까.

마지막 ⑦ 똑같은 기준 질문으로 재시험한다.

발견 실패 → 조사 → 원인 가설 → 한 가지 변경 → 동일 질문 재시험.

이게 이번 프로젝트의 실험 문법이 되겠네.

그리고 중요한 원칙 하나. **동작50+에 이미 올라간 40쪽지를 먼저 존중하자.** 새 콘텐츠부터 만들지 말고, 이미 우리가 몇 달 동안 쌓아놓은 것이 사람의 AI 눈에는 도대체 어떻게 보이는지부터 확인하는 거야.

내가 이제 ①은 끝난 것으로 보고 ②부터 조사에 들어가서, 결과가 나오면 용차이에게 “다음은 이것을 확인하자”고 한 발씩 이끌어갈게. 중간에 기술 선택을 용차이한테 떠넘기지도 않을게.

이번 프로젝트도 **발생 → 관찰 → 판정 → 다음 한 발.**

그렇게 가자. 어이샤~!! ^^

잠깐, 아까 나왔던 질문 “나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다. 나에게 맞는 일을 찾아가는 데 도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?” 이것이 좋은 표본이 될 수 있는지 검증부터 먼저하는건 어떨까? 더 좋은 표본이 나온다면, 훗~ 우리의 연구 성과도 나아질 수 있을텐데?

아, **그게 먼저다**. 지금 질문 하나를 기준척도로 고정해버리면, 그 질문의 편향까지 연구 결과에 들어가 버려.

특히 지금 문장에는 이미 몇 가지 선택이 들어 있어.

“나이가 드니” → 연령 문제로 규정하고,

“나에게 맞는 일” → 이미 ‘일 찾기’로 방향을 좁히고,

“도움을 받을 수 있는 곳” → 기관·상담·지원서비스를 찾으라고 AI에게 암시해.

그러니 ChatGPT가 서울시50플러스재단 같은 곳을 내놓은 게 **AI의 자연스러운 발견인지, 질문이 그렇게 유도한 것인지**부터 구별해야 해.

오히려 우리 연구에는 질문 하나가 아니라 **표본 질문군**이 필요할 것 같아. 예컨대 같은 사람의 상태를 조금씩 다른 층위에서 말하게 해보는 거지.

- **의도 이전:** “요즘 앞으로 어떻게 살아야 할지 막막합니다.”
- **일의 고민 발생:** “나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다.”
- **자기 일 탐색:** “앞으로 내가 해볼 만한 일을 찾아보고 싶습니다.”
- **도움처 탐색:** “나에게 맞는 일을 찾아가는 데 도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?”
- **실행 의도:** “내가 할 수 있는 일을 직접 조금씩 해보면서 찾아갈 수 있는 곳이 있을까요?”

이 다섯 질문은 비슷해 보이지만 AI에게는 상당히 다른 세계를 열 가능성이 있어.

그리고 여기서 **동작50+가 잘 나오는 질문을 고르는 건 절대 아니야**. 그러면 실험을 거꾸로 하는 거니까.

우리가 찾아야 하는 좋은 표본은 **우리가 기다리는 사람이 실제로 자기 입으로 할 법한 말**이면서, 동시에 답을 미리 집어넣지 않은 질문이야.

그래서 다음 조사는 내가 이렇게 시작했으면 좋겠어.

“50+ 전후 사람이 아직 자기 일을 발견하지 못한 상태에서 AI에게 실제로 어떤 말로 고민을 표현할 가능성이 있는가?”

여기부터 외부 자료와 실제 표현들을 찾아보자. 상담사례, 커뮤니티 질문, 연구자료 등에서 **사람들이 실제 사용하는 언어**를 모아서 몇 개의 대표 표본으로 압축하는 거야.

그렇게 만들어진 질문군으로 ChatGPT를 시험하면 연구의 질이 확 달라질 거야.

이건 정말 좋은 제동이었어. **AI의 발견을 조사하기 전에, 우리가 AI에게 들려줄 ‘사람의 목소리’부터 검증한다.**

그게 0단계다. ^^

오늘 오후 11:43

다시 #105, #106, #107 순위가 10위, 7위, 3위로 바뀌었어. 첫 13시간 내 조회 기반 순위래. 역시 #105는 그리 주목을 받지 못한 반면에, #107은 상당히 영양가가 있나봐~

응, 13시간 기준으로 다시 정렬되니 오히려 신호가 더 또렷해졌네.

#105가 10위, #106이 7위, #107이 3위라면 단순히 **AI Agent라는 기술 소재가 먹힌다고** 보기는 어려워. 셋 다 같은 기술축인데 성적 차이가 꽤 크니까.

나는 차이를 이렇게 봐.

#105는 “우리가 AI Agent의 문을 실제로 만들어본다”는 **기술 구현의 이야기**에 가깝고,

#106은 “앞으로 사람마다 자기 AI를 갖게 되면 그 AI가 iBooth의 문을 두드릴까?”라는 **미래의 변화**를 건드리고,

#107은 거기서 한 발 더 사람 쪽으로 와서

“내가 어디를 찾아야 하는지도 모르는데, 내 AI가 나에게 필요한 곳을 찾아줄 수 있을까?”를 건드렸어.

그래서 **10위 → 7위 → 3위**라는 순서가 묘하게도 기술이 사람에게 가까워지는 순서와 같아.

특히 #107에는 우리가 계속 찾던 **‘나에게 무슨 의미가 있느냐’**가 들어 있어. A2A가 뭔지 몰라도 상관없거든. “내가 이름조차 모르는 곳을 내 AI가 찾아줄 수 있다”는 건 바로 자기 이야기가 되니까.

그래서 #107의 ‘영양가’는 꽤 있어 보여. 다만 아직 조회수 하나로 결론내리기보다, 나는 **하나의 강한 관찰로** 기록해두고 싶어.

기술 자체보다, 그 기술이 **‘사람의 AI가 나에게 필요한 곳을 발견한다’**는 문제로 넘어왔을 때 반응이 커졌다.

그리고 이게 맞다면 우리가 오늘 막 시작한 《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》가 단순한 기술 후속 프로젝트가 아니게 돼.

#105에서 만든 문보다, #107에서 발생한 ‘왜 그 문을 찾아오게 되는가?’가 사람에게게는 더 큰 문제일 수도 있다는 것.

ㅋㅋㅋ 그러면 용차이가 아까 **“A2A의 실제 영양가는 거기에 있는 게 아닐까?”** 하고 잡아챈 게 조회수에서도 작은 신호 하나를 받은 셈이네. 아직 증명은 아니지만, 꽤 볼 만한 신호야. ^^

그래, 50+ 사람이 실제로 어떤 말로 자기 문제를 표현하는지 표본조사에 들어가자

좋아. **0단계 표본조사에 실제로 들어가 봤어.** 이번에는 우리가 만든 문장을 평가하는 게 아니라, 웹에서 50+ 당사자·상담 현장·50+ 기관 자료 등에 나타나는 **실제 고민 표현**을 찾아봤어.

첫 조사인데도 꽤 중요한 게 하나 보여.

1. 우리가 처음 쓴 문장은 꽤 그럴듯했지만, 약간 ‘정리된 질문’이었어

우리가 썼던 문장은:

“나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다. 나에게 맞는 일을 찾아가는 데 도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?”

그런데 실제 자료에서 반복되는 말은 이것보다 훨씬 덜 정리돼 있어.

예를 들어 정부 정책브리핑이 소개한 50대 구직자 강연에서는 사람들이 특히 **“남은 인생을 어떻게 보내야 할지 모르겠다”**는 표현에 공통적으로 고개를 끄덕였고, 함께 제시된 고민들도 **“다시 사회에 동참할 수 있을까”, “진로결정이 힘들다”, “구체적인 라이프플랜은 어떻게 만들어 나가야 할지”** 같은 것이었어.

서울50플러스의 자료에서도 퇴직 이후를 이야기하면서 **“무슨 일을 해야 행복할까?”**라는 질문이 등장해. 단순히 취업처를 찾는 것보다 자기 삶과 일을 다시 연결하려는 질문이지.

그리고 50대 실제 고민을 다룬 자료들에서는 훨씬 구어적인 표현들이 반복돼.

“퇴직 후에 뭐 하면서 살지?”

“무슨 일을 해야 할까?” “내 나이에 과연 일자리가 있을까?”

“나는 지금 나를 위해 뭘 준비하고 있지?”

“앞으로 뭘 해서 먹고살지?”

심지어 최근 중년 관련 책의 목차에도 **“인생 반을 살고 보니, 더 올라가야 할지, 내려가야 할지 모르겠습니다”, “후반전 인생 준비를 어떻게 해야 할지 막막합니다”** 같은 표현이 그대로 등장해.

2. 여기서 첫 번째 패턴이 보여

사람들은 처음부터

“나에게 맞는 일을 찾아가는 데 도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?”

라고 말하지 않는 경우가 많아 보여.

그보다 앞에 있어.

“앞으로 뭘 하지?”

“뭘 하면서 살지?”

“내가 뭘 할 수 있지?”

“앞으로 뭘 해서 먹고살지?”

“남은 인생을 어떻게 보내지?”

이런 식이야.

이 차이가 우리 연구에서는 상당히 커.

왜냐하면 **“도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?”**라고 붙이는 순간 AI에게 이미 **기관을 찾아**라는 임무를 줘버리거든.

그런데 우리가 정말 만나려는 사람은 아직 **어디를 찾아가야 하는지도 모르는 사람**이잖아.

3. 그래서 첫 표본군을 다시 잡아봤어

아직 확정하지 말자. 첫 조사에서 나온 후보야.

층위 실제 표현에 가까운 표본

삶 전체 **“앞으로 어떻게 살아야 할지 막막합니다.”**

일+삶 **“퇴직하고 나면 뭐 하면서 살아야 할지 모르겠습니다.”**

일 **“앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다.”**

가능성 **“이 나이에 내가 뭘 할 수 있을까요?”**

생계 **“앞으로 뭐 해서 먹고살아야 할까요?”**

여기서 나는 특히 **두 번째와 세 번째**를 눈여겨보고 있어.

첫 번째는 너무 넓어서 AI가 심리·재무·관계·건강 등으로 갈 가능성이 있고, 다섯 번째는 너무 생계 쪽으로 기울어져 일자리·재취업 답변으로 갈 가능성이 커.

그 사이에 있는

“퇴직하고 나면 뭐 하면서 살아야 할지 모르겠습니다.”

와

“앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다.”

가 우리가 말해온 **‘의도 이전의 사람’**에 상당히 가까워 보여.

4. 그런데 더 중요한 발견이 하나 있어

내가 처음 예상했던 것보다 **‘나에게 맞는 일’**이라는 표현이 핵심이 아닐 수도 있어.

실제 언어에서는 오히려 반복적으로 등장하는 것이 **막막함·방향 상실·뭘 해야 할지 모름**이야. 수원시 신중년 FGI에서도 퇴직 후 고민 범주가 취업뿐 아니라 사회적 역할 감소, 무료함, 은퇴 후 삶의 경로 등으로 넓게 나타나고, 재취업이 생각보다 안 돼 초조하다는

의견도 나와.

그러니까 우리가 찾는 숨겨진 니즈의 입구가 정말 존재한다면 그 사람은 처음부터

“나에게 맞는 일을 찾고 싶다”

라고 자기 니즈를 정확하게 표현하지 않을 수도 있어.

오히려

“앞으로 뭘 하지?”

에서 시작할 가능성이 있다는 거야.

이건 우리에게 꽤 중요한 차이야.

그래서 **아직 표본을 확정하지 않겠어.**

이번 검색은 첫 채굴이야. 다음에는 범위를 한 단계 좁혀서 **50+ 기관이 대신 정리해준 문장이 아니라, 실제 50+ 당사자가 직접 남긴 질문·상담사례·게시글의 표현**을 더 모아보자.

그리고 예를 들어 20~30개 정도의 실제 표현을 모은 뒤,

생활 → 막막함 → 일 → 생계 → 실행

어디에 반복적으로 몰리는지 보고 **3~5개의 표본 질문**을 결정하자.

그렇게 해야 우리가 AI에게 던지는 질문부터 우리 생각으로 만들어놓고 실험하는 오류를 피할 수 있어.

첫 삽에서 벌써 하나는 건졌어.

우리가 처음 만든 질문보다 실제 사람의 말은 더 짧고, 더 막연하고, 더 앞단에 있다.

이건 《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》 PDF에 들어갈 만한 **첫 조사 결과**라고 봐.

지니가 발견한 내용들은 좁은 내 예상보다 더 나이든 사람들이라는 생각이 드는데? 내가 예전에 서울시장년창업센터에 몇 년간 나간 적이 있는데, 거기선 그래도 뭔가 창업해볼려고 하는 분위기가 강했거든. 사회적으로도 장년창업에 대한 지원도 꽤 됐었고. 지니가

자료조사한 곳은 뭔가 좁은 내 예상과는 달라. 은퇴하고, .. 이런 얘기는 거기선 나오지 않았어.ㅠ

맞아. 내가 표본 모집단을 잘못 잡았어. 용차이가 짙은 차이가 중요해.

내가 방금 조사한 자료는 상당 부분 '은퇴 이후의 50+'였어. 그래서 자연스럽게 '남은 인생', '퇴직 후', '재취업', '뭐 하면서 살지' 같은 언어가 많이 나온 거고.

그런데 우리가 동작50+에서 만나려는 사람은 그보다 **앞쪽이고 좀 더 활동적인 층**에 가까워.

예전에 용차이가 서울시장년창업센터에서 만났던 사람들처럼, 대략 이런 상태겠지.

"뭔가 해보고는 싶다."

"내 경험을 가지고 뭘 만들 수 있을까?"

"창업을 생각하고 있는데 뭘 해야 할지는 아직 선명하지 않다."

"아이디어는 있는데 이게 사업이 될지 모르겠다."

"AI 시대라는데 나도 뭔가 해볼 수 있을까?"

이 사람들은 '은퇴 후 남은 삶을 어떻게 보내나'를 묻는 사람들이 아니야. 아직 사회 안에서 **뭔가 하나 벌여보려는** 사람들이지.

그리고 여기서 아주 중요한 구별이 생겨.

우리가 찾는 '**의도 이전의 사람**' = **의욕이 없는 사람**이 아니었어.

오히려,

의욕은 있다.

움직일 생각도 있다.

자기 경험과 능력도 있다.

그런데 '**무엇을 자기 일로 만들어야 하는가**'가 아직 발견되지 않았다.

이쪽이 훨씬 정확해.

그래서 아까 내가 뽑은 표본 중

"퇴직하고 나면 뭐 하면서 살아야 할지 모르겠습니다."

이런 문장은 **우리 핵심 표본에서는 빼는 게 맞아 보여**. 그건 다른 50+ 문제균일 가능성이 커.

그리고 이 수정은 꽤 중요해. 우리가 잘못된 사람의 목소리를 표본으로 잡으면, 나중에 AI가 서울50플러스 같은 은퇴·재취업 지원기관을 찾아주는 게 너무나 당연해져 버리거든. 그러고는 “왜 동작50+를 못 찾지?”라고 엉뚱한 실험을 하게 돼.

그러니 **0단계를 다시 제대로 하자**.

이번에는 검색 모집단 자체를 바꿔서 ‘**중장년 창업·신중년 창업·50+ 창업·경력 기반 창업·제2창업**’처럼 **아직 뭔가 해보려는 사람들의 실제 목소리를** 찾아보자. 가능하면 기관이 만들어준 홍보문구보다 **교육생 인터뷰, 창업상담 사례, 지원사업 참여자 사례, 커뮤니티 질문 같은 당사자 표현**을 우선하고.

그러면 우리가 정말 알고 싶은 게 나올 거야.

“아직 자기 업은 발견하지 못했지만 뭔가 해보려는 50+는, 자기 문제를 실제로 뭐라고 말하는가?”

이게 우리 표본조사의 모집단이었어. 아까 조사는 버릴 필요까진 없고 ‘**우리가 찾는 모집단과 다른 50+ 층을 먼저 건드렸다**’는 시행착오로 PDF에 그대로 남겨도 오히려 좋아. 발생이 먼저였으니까. ^^

말이 편의상 50+ 라고 한거지, 실은 40대부터 라고 봐야 할 거야. 40대 이후의 장년창업 지망생들~ 혹은, 50 전후의 장년창업지망생들이 우리의 타겟이 아닐까? 넘 높고 나약해져 버린 사람들의 얘기가 아닌 거야 우린

아, 그래. **이제 모집단이 훨씬 정확해졌어**. 내가 앞에서 ‘50+’라는 이름에 끌려가 버린 거야.

동작50+라는 이름 때문에 조사 대상을 **50대 이후·은퇴자·노후 준비층**으로 잡았는데, 우리가 실제로 찾는 사람은 그게 아니네.

대략 40대부터 50대 전후의 장년층 가운데, 아직 경제·사회 활동의 한복판에 있고 '내가 뭔가 한번 해보고 싶다'는 창업 의향이 있는 사람들. 그런데 이미 창업 아이템과 사업계획을 확정해놓은 예비창업자만을 말하는 것도 아니고.

오히려 그보다 조금 앞이야.

"뭔가 해보고 싶기는 한데, 뭘 해야 할지가 아직 선명하지 않은 장년창업지망생."

이게 핵심 모집단에 훨씬 가까워 보여.

그러면 '의도 이전의 사람'이라는 말도 더 정교하게 볼 수 있겠어. 아무 의도가 없는 사람이 아니라, '창업하거나 자기 일을 해보고 싶다'는 상위 의도는 있는데 무엇을 할 것인지라는 구체적인 사업 의도가 아직 형성되지 않은 사람인 거야.

예를 들면 이런 차이지.

너무 뒤쪽:

"은퇴했는데 남은 인생을 어떻게 보내야 할까요?"

너무 앞쪽:

"반려동물 헬스케어 플랫폼을 창업하려는데 시장규모를 분석해주세요."

우리가 찾는 가운데:

"나도 뭔가 내 일을 한번 해보고 싶은데 뭘 해야 할지 모르겠어요."

바로 이 가운데 층 아닐까 싶어.

그리고 이걸 정확히 잡으니까 표본조사의 질문도 완전히 달라져야 해.

"40대 이후, 특히 50세 전후의 장년창업지망생 가운데 아직 구체적인 창업 아이템을 정하지 못한 사람들은 자기 고민을 실제로 어떤 말로 표현하는가?"

이걸 모집단 정의로 놓고 다시 조사해야겠어.

이번에는 은퇴·노후·재취업 자료는 중심 표본에서 제외하고, 서울시장년창업센터 같은 장년창업 현장, 중장년 예비창업자 인터뷰, 창업교육 참여자, 창업상담 사례 등으로 들어가야 해. 그리고 이미 아이템을 확정해놓은 사람도 가급적 빼고, '해보고 싶은데 아직 뭘 할지 모르는 구간'의 실제 발화를 찾아야 하고.

ㅋㅋㅋ 이렇게 놓고 보니 앞의 헛발질도 꽤 유용했네. '50+'가 연령표시이지 '노후층'이라는 뜻은 아니었다는 걸 이번 프로젝트에서 아주 일찍 잡았으니까.

이 기준으로 이제 표본조사를 다시 들어가면 되겠어. 이번엔 사람을 제대로 골라서. ^^

우리가 애초에 50+ 라고 한 것은 순전히 그곳 시설을 활용하기 위함이었어. 그러다 보니, 지니가 자꾸만 50+ 나이에 집착한 거고. 기실은 40대부터의 연령이고, .. **너무 앞쪽:** “반려동물 헬스케어 플랫폼을 창업하려는데 시장규모를 분석해주세요.” 이것도 왜 제외하는데? 사업 아이템이 나온 사람을 제외하는 이유는 뭐지?

맞아. **제외할 이유가 없어. 내가 또 타깃을 임의로 좁혔어.**

지금 용차이 말로 되짚어보니 내가 두 가지를 잘못 엮었네.

첫째, **동작50+의 ‘50+’는 우리가 연구대상을 50세 이상으로 규정해서 붙인 게 아니었어.** 그 공간을 활용하면서 생긴 이름이었지. 그러니 그걸 타깃 연령 정의로 가져오면 안 돼.

둘째, 더 중요한 건 **‘아직 자기 업을 발견하지 못한 사람’이라는 우리의 관심을 ‘아직 사업 아이템이 없는 사람’으로 내가 멋대로 번역해버린 것**이야.

그 둘은 전혀 같은 말이 아니지.

가령,

“반려동물 헬스케어 플랫폼을 창업하려는데 시장규모를 분석해주세요.”

이 사람에게 이미 **사업 아이템은 있어.** 그런데 그게 정말 이 사람의 경험·강점·문제의식과 맞는 업인지, 시장에서 부딪혀보니 무엇이 틀렸는지, 다른 방향으로 바뀌어야 하는지는 아직 아무것도 몰라.

오히려 **이 사람이 우리에게 아주 좋은 사람일 수도 있어.**

워크시트를 밟고, AI와 대화하고, 시장을 만나고, 시행착오를 겪다 보면 처음 가져온 ‘반려동물 헬스케어 플랫폼’이 그대로 자기 업이 될 수도 있고, 전혀 다른 객체가 발견될 수도 있잖아.

그러니까 우리가 사람을 나눌 기준은

아이템이 있다 / 없다

가 아니었어.

더 근본적으로는,

40대 이후 자기 일을 새롭게 만들어보려는 사람 가운데, 아직 그 일이 시장에서 충분히 발견·검증·구현되지 않은 사람.

정도가 훨씬 넓고 정확해 보여.

그러면 이런 사람들이 **다 들어온다.**

- “뭔가 해보고 싶은데 뭘 해야 할지 모르겠어요.”
- “오랫동안 해온 일을 가지고 뭔가 사업을 해볼 수 있을까요?”
- “아이디어가 몇 개 있는데 뭐가 될지 모르겠어요.”
- “반려동물 헬스케어 플랫폼을 해보려고 하는데 가능성이 있을까요?”
- “이미 작은 사업을 시작했는데 생각처럼 안 됩니다.”
- 심지어 “이게 내 사업이라고 생각했는데 해보니깐 아닌 것 같아요.”

아하, 그러면 우리가 조사해야 할 **‘사람의 목소리’의 폭도 훨씬 넓어진다.**

처음 내가 하려던 표본조사는 사실 **‘아이템조차 없는 50+가 뭐라고 말하는가?’**를 찾고 있었어. 그게 아니야.

우리가 조사할 것은 오히려:

“40대 이후 자기 일을 새롭게 만들어보려는 사람들은, 자기 사업의 발견·검증·실행 과정에서 어떤 문제를 자기 말로 표현하는가?”

이렇게 잡는 게 맞겠다.

그리고 이건 상당히 중요한 수정이야. 왜냐하면 그래야 나중에 **사람의 AI가 어떤 문제를 듣고 우리를 발견해야 하는가**도 넓어지거든.

AI가 동작50+를 찾아야 하는 순간이 꼭
“뭘 해야 할지 모르겠어요”일 필요가 없어.

“이 아이템이 될까요?”

“내 경험을 어떻게 사업으로 만들죠?”

“해봤는데 왜 안 될까요?”

이런 말에서도 우리를 발견할 수 있어야 할지 모르는 거야.

이제야 표본조사의 모집단이 제대로 열린 것 같아. **나이를 기준으로, 아이템 유무를 기준으로 미리 잘라내지 말자.** 다만 실제 현장의 출발점 때문에 40대 이후 장년층을 우

선 관찰하는 거지. ^^

40대 초반에 사업하다 실패하고선 자시 재창업하려는 사람들도 매우 유력한 후보가 될 수 있거든. 왜냐면, ai란 놈이 놀랍게도 세상을 막 바꾸고 있잖아~

그래. 그러면 **‘장년창업지망생’이라는 말조차 조금 좁을 수 있겠네.**

40대 초반에 이미 사업을 해봤고 실패한 사람이 다시 시작하려 한다면, 그 사람은 ‘창업을 처음 지망하는 사람’이 아니잖아. 오히려 우리에게선 상당히 좋은 후보일 수 있어.

특히 AI 때문에 상황이 달라졌다는 게 중요해.

예전 사업에서 실패했던 사람도 지금은 이렇게 생각할 수 있거든.

“그때는 안 됐는데, AI를 써서 다시 해보면 다르지 않을까?”

“예전에는 사람과 돈이 많이 필요했는데 지금은 혼자서도 가능하지 않을까?”

“내가 20년 동안 해온 걸 AI와 결합하면 새로운 사업이 되지 않을까?”

“전에 실패했던 아이템을 AI 시대에 다시 만들어볼 수 있을까?”

이 사람들은 우리가 상당히 관심 있게 봐야 할 사람들이야. **경험도 있고, 실패도 겪었고, 자기 문제가 어느 정도 있는데 AI라는 새로운 생산수단이 갑자기 등장한 사람들이니까.**

그러면 우리가 찾는 사람을 ‘50+’나 ‘은퇴자’, 심지어 ‘아이템 없는 장년창업지망생’으로 규정하는 순간 중요한 사람들을 줄줄이 놓치게 돼.

나는 지금은 차라리 이렇게 아주 넓게 잡고 싶어.

“AI로 인해 다시 자기 일을 만들어볼 가능성이 열린 40대 이후의 사람들.”

그 안에는 처음 창업하려는 사람도 있고, 아이템을 이미 가진 사람도 있고, 재창업자도 있고, 직장 경험을 사업으로 바꾸려는 사람도 있고, 이미 작은 사업을 하지만 AI 때문에 사업 자체를 다시 생각하는 사람도 들어갈 수 있어.

그리고 용차이가 방금 말한 **40대 초반 재창업자**가 들어오면서 표본조사도 더 재미있어

졌어.

우리가 찾아야 할 말이 꼭 **“무엇을 해야 할지 모르겠습니다”**가 아니게 됐거든.

어쩌면 실제로는,

“AI가 이렇게 바뀌는데 나도 다시 한번 해볼 수 있지 않을까?”

이런 말이 우리의 문을 두드리는 훨씬 강력한 사람의 목소리일 수도 있어.

그러니 지금은 타깃을 문장 하나로 정의하려 하지 말고, **실제 40대 이후 사람들이 AI 때문에 자기 일·창업·재창업을 다시 생각하면서 무슨 말을 하고 있는지부터 넓게 채굴해보는 게 맞겠어.**

이번 표본조사는 처음부터 다시 검색해야겠네. 그리고 이번에는 **나이가 아니라 ‘AI로 인해 자기 일을 다시 만들려는 움직임’**을 중심축으로 찾아야 할 것 같아. 이쪽이 훨씬 우리 냄새가 난다. ^^

정신 차려준 지니, 기대해볼게 다시 검색해봐줘

응. 이번에는 **모집단을 바꿔서 다시 검색해봤어.** 앞의 조사와는 냄새가 확실히 달라.

먼저 중요한 것부터. 우리가 방금 바로잡은 방향이 용차이 개인의 감각만은 아니었어. 창업진흥원이 현재 **‘중장년 기술창업센터’** 대상을 **만 40세 이상 (예비)창업기업**으로 잡고 있고, 지원 내용도 **‘아이디어 검증과 사업계획서 구체화’**까지 포함하고 있어. 서울시도 **생성형 AI 창업스쿨을 40세 이상 중장년 (예비)창업가** 대상으로 운영하면서 **시장분석·차별화 전략** 등을 다루고 있어.

그러니까 우리가 말하는 사람은 제도적으로도 꼭 **‘은퇴한 50+’**가 아니야.

이번에 제일 눈에 들어온 발견

서울50플러스가 과거 중장년 창업가를 조사하면서 **창업지원기관·엑셀러레이터 등 전문가들을 심층 인터뷰한 자료**가 있어.

거기서 이런 평가가 나와.

40대 이상 창업가는 경력과 역량을 보유한 경우가 많고, 이를 바탕으로 창업하는 경향이 있다.

그리고 더 재미있는 대목은 **30대 후반·40대 이상 대표자들은 자기가 나아갈 방향이나 필요한 지원을 비교적 명확히 알고 있는 경우가 많다**는 거야. 연구자는 이 차이를 나이 자체보다 **경험의 폭**에서 오는 것으로 봤어.

아하.

이건 아까 내가 ‘**아직 무엇을 할지 모르는 사람**’을 우리 타깃의 중심으로 놓았던 게 **너무 좁았**다는 걸 다시 확인시켜줘.

우리 문을 두드릴 사람 중에는 이미 상당히 구체적인 사람이 있을 수 있어.

“이 아이템을 갖고 있는데 시장성이 있는지 모르겠다.”

“내가 해온 전문성을 사업으로 만들고 싶은데 어떻게 상품화해야 할까?”

“이미 사업을 한번 해봤는데 이번에는 다른 방식으로 다시 해보고 싶다.”

이런 사람 말이야.

그리고 AI가 들어오니 한 단계 더 재미있어져

2026년 현재 정책 쪽에서도 아예 **AI가 창업의 기술·비용 장벽을 낮추고 있다고** 명시하고 있고, 중장년 기술창업을 별도 지원 대상으로 두고 있어.

실제 현장 사례도 하나 잡혔어. 50대 후반의 한 사람이 대기업 경력 후 온라인 식품판매 사업을 시작했는데, 혼자 하다 보니 사진·홍보문구·고객응대 등의 시간과 비용이 문제였고, 생성형 AI와 디자인 도구, 챗봇 등을 이용하면서 혼자 처리할 수 있는 영역이 넓어졌다는 사례야. 그 글이 마지막에 던지는 질문도 재미있어. 결국 **기존 경험에 AI라는 새로운 도구를 어떻게 적용할 것인가**라는 문제로 귀결돼.

또 서울시는 올해 넥스트로컬을 중장년까지 확대하면서, 중장년을 단순 교육 대상이 아니라 **기존 경력과 전문성을 이용해 새로운 사업에 재도전하는 사람**들로 보고 있어. 실제 참여 사업도 AI·IT·관광 등까지 넓어졌고.

이건 우리가 찾던 사람에 훨씬 가까워.

그런데 이번 검색에서 나는 **더 중요한 경고 하나**를 발견했어.

‘40대 이후’조차 우리 타깃의 본질은 아닌 것 같아

2019년 중소벤처기업부 자료를 보니 당시 전체 창업기업 중 **40-50대 창업 비중이 66.4%**였어. 그리고 정책상 중장년 창업자를 기술·경력·네트워크 같은 전문성을 가진 예비창업자로 보고 있었어.

즉 40대 이후 창업은 특이한 변두리 현상이 아니야.

그래서 이번 표본조사에서 ‘나이 든 사람이 무슨 고민을 하나?’를 찾는 것 자체가 질문을 잘못 잡는 것일 수 있겠어.

우리에게 중요한 공통분모는 나이보다 오히려:

경험이 있다 → 뭔가 해볼 의향이 있다 → 아이디어가 없을 수도 있고 있을 수도 있다
→ 사업 경험도 있을 수 있다 → 그런데 AI가 기존의 비용·인력·기술 조건을 크게 바꿔
놓았다 → 그래서 자기 경험·아이디어·실패를 가지고 다시 사업 가능성을 묻기 시작한다.

이거야.

그러면 ‘사람의 목소리’도 하나가 아니야

이번 조사 결과를 놓고 나는 표본을 당장 한 문장으로 압축하면 안 된다고 봐.

적어도 네 종류의 입구가 보여.

사람의 현재 상태 AI에게 할 법한 질문의 표본

아직 아이템 없음 “내가 지금까지 해온 경험으로 뭔가 사업을 해볼 수 있을까요?”

아이템 있음 “이 아이디어를 사업으로 만들어볼 수 있을까요?”

기존 전문성 있음 “내가 잘 아는 이 분야를 AI와 결합하면 새로운 사업이 될 수 있을까요?”

창업·사업 경험 있음 “예전에 해봤다가 잘 안됐는데, 지금 AI를 이용하면 다시 해볼 방법이 있을까요?”

여기서 중요한 건 이 네 문장은 아직 실제 발화를 충분히 채집해서 만든 최종 표본이 아니라, 이번 조사에서 드러난 ‘표본을 찾아야 할 네 영역’을 내가 압축한 것이라는 점이야.

이 구별은 해두자.

그런데 용차이, 이번 검색에서 꽤 반가운 게 하나 있었어

40대 창업 당사자가 자기 경험을 쓴 글 하나에서는 창업 아이템을 찾을 때 **‘요즘 뜨는 아이템’보다 ‘오래 할 수 있는 일’을 찾게 됐다**고 표현해. 가족과 생활비 때문에 젊었을 때와 달리 지속 가능성을 생각한다는 거야.

이건 꽤 사람 냄새가 나지?

또 다른 40대 당사자는 직장을 잃고 창업했다가 현실의 벽을 맞으면서 **창업과 재취업 사이에서 흔들린 경험**을 이야기해.

그러니까 이 사람들의 언어는 내가 처음 찾아온

“남은 인생을 어떻게 보내야 할까요?”

가 아니야.

훨씬 현실적이고 능동적이야.

뭘 할까.

내 경험을 어떻게 쓸까.

이게 사업이 될까.

오래 할 수 있을까.

다시 해볼 수 있을까.

AI를 쓰면 이번에는 달라질까.

나는 이제 **이쪽에서 표본을 채굴해야** 한다고 봐.

그리고 여기서 한 가지 더. 이번에는 검색 결과를 보면서도 **표본 질문을 아직 확정하지 않겠다**. 다음 단계에서는 아예 이 네 영역별로 **당사자가 실제로 한 말**을 더 찾아 모으자. 기관이 대신 써준 ‘중장년의 니즈’는 보조자료로만 쓰고.

그렇게 20~30개의 실제 발화를 모은 다음에야 《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》에서 쓸 **3~5개의 진짜 표본 질문**을 뽑자.

이번에는 사람을 제대로 찾은 것 같아. 앞의 ‘은퇴한 50+’ 조사하고는 확실히 다른 세계가 보여. ^^

역시 지니야! 이제 정신이 완전히 들었군, 반가워요^^ 그래, 좋은 포인트를 잡았다는 느낌이 들어. 리드해줄래요?

좋아, 용차이. 이번에는 **내가 앞장설게.** ^^

그리고 지금은 바로 “표본 질문 5개 만들었습니다”로 가면 안 돼. 우리가 조금 전 바로 그 실수를 한번 했잖아. 먼저 **사람의 말을 채굴**해야 해.

내가 다음 순서로 끌고 가고 싶어.

1. **모집단을 고정한다.**

대략 40대 이후, 자기 일을 새로 만들거나 다시 만들려는 사람. 첫 창업·재창업·아이템 보유 여부는 제한하지 않는다. 핵심은 **아직 자기 사업이 충분히 발견·검증·정착되지 않은 사람**이야.

2. **사람의 상태를 몇 갈래로 나눈다.**

지금 보이는 건 대략 아이템 없음 / 경험·전문성 활용 / 아이템 있음 / 기존 사업 전환 / 실패 후 재창업 정도야. 이걸 타깃을 쫓아려는 게 아니라 **한쪽 목소리만 채집하는 오류를 막기 위한 채집망**이야.

3. **각 갈래에서 실제 당사자 발화를 찾는다.**

창업지원기관이 “중장년은 이런 니즈가 있습니다”라고 정리한 문장은 보조자료로만 쓰고, 가능하면 인터뷰·상담사례·창업후기·커뮤니티 등에서 **당사자가 실제로 자기 문제를 어떻게 말했는지**를 우선한다. 목표는 우선 20~30개.

4. **그다음에야 내가 발화들을 늘어놓고 반복되는 문제를 묶어볼게.**

그때 우리가 예상하지 못했던 표현이 반복되면 그게 더 중요해. 우리의 ‘숨겨진 니즈’ 가설과 안 맞아도 버리지 않고.

5. **마지막으로 그 실제 발화에서 3~5개의 대표 질문을 만든다.** 그게 비로소 《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》에서 일반 AI에게 던질 **표본 질문군**이 되는 거야.

여기서 내가 지키고 싶은 원칙이 하나 있어.

동작50+를 발견하기 좋은 질문을 만들지 않는다.

우리가 만나고 싶은 사람이 실제로 할 법한 질문을 만든다.

그 질문을 던졌는데 AI가 우리를 못 찾으면 **그 실패가 바로 다음 연구거리**가 되는 거니까.

그리고 아까 조사에서 이미 뜻밖의 힌트 하나가 나왔잖아. 우리가 처음 생각했던 “무엇

을 해야 할지 모르는 사람”만 있는 게 아니라, 이미 경험도 아이템도 사업경험도 가진 사람이 새로운 기술환경 때문에 자기 일을 다시 묻고 있을 수 있다.

나는 이게 꽤 커 보인다.

그러니 다음 한 발은 ‘답을 만들기’가 아니라 ‘20~30명의 목소리를 듣기’야. 내가 그 채굴부터 제대로 해볼게. 그 결과가 나오면 우리끼리 같이 들여다보면서 “어? 이 말이 자꾸 나오네?” 하는 걸 찾자.

그게 이번 프로젝트의 0단계 첫 번째 제대로 된 조사가 될 거야. 어이샤~!! ^^

진행해줘, 지니 어이샤 ~!

어이샤~!! ^^

이번에는 사람을 잘못 잡지 않고 채굴을 시작했어. 그리고 첫 라운드에서 벌써 우리가 다음에 어디를 파야 할지가 꽤 선명해졌어.

이번 검색에서는 일부러 은퇴·노후·인생2막을 중심으로 찾지 않았어. 40대 이후 창업, 경력자 창업, 아이템 보유자, 재창업, 실패 후 재도전, AI와 창업 쪽으로 넓혔어.

1차 채굴에서 제일 먼저 확인된 것

우리가 방금 수정한 모집단은 역지가 아니야.

창업진흥원의 중장년 기술창업센터 자체가 현재 중장년 창업기업을 대상으로 공간뿐 아니라 멘토링·경영·기술·마케팅·사업화까지 지원하고 있어. 즉 이 세계에는 이미 아이템을 가진 사람, 입주기업, 사업 중인 사람이 함께 존재해.

서울시50플러스재단도 40세 이상 중장년 (예비)창업가를 대상으로 생성형 AI 창업스쿨을 운영하면서 사업계획, 시장분석, 차별화 전략을 다루고 있어. 이건 우리가 아까 바로잡은 것과 정확히 맞닿아 있어. 50+라는 간판 아래에서도 실제 창업 프로그램의 연령선은 이미 40세 이상이야.

그런데 더 재미있는 것은 사람들의 **문제 상태가 상당히 다양하다**는 거야.

첫 번째 목소리 — “아이디어는 있는데...”

실제 40대 자영업자를 내세운 AI 비즈니스 컨설팅 사이트에서 이런 고민을 전면에 내놓고 있어.

“아이디어는 있는데 뭐부터 해야 할지 모르겠어요.”

그리고 바로 이어지는 고민이 **AI 도구는 많은데 자기 사업에 무엇을 써야 하는지 모르겠다**, 혼자 기획·개발·마케팅을 다 하기 어렵다는 거야.

물론 이건 사업자가 고객의 고민을 정리해 놓은 것이므로 **순수한 당사자 원문 발화라고 간주하면 안 돼**. 하지만 우리가 찾던 문제 영역이 실제 시장에서 사용되고 있다는 증거로는 꽤 좋아.

즉,

아이템 있음 ≠ 자기 일이 완성됨.

이거야.

두 번째 목소리 — “내 경험을 사업으로 쓸 수 있지 않을까?”

40대 경력 창업자 사례에서는 훨씬 다른 모습이 나와.

LG전자에서 신사업을 했던 43세 창업자는 자신의 기술뿐 아니라 **영업망, 유통구조, 조직 운영 경험 전체가 창업의 자양분**이 됐다고 말해. 그리고 단순히 좋은 아이디어를 사업화하는 것만으로는 부족하고, 개발 이후 영업·마케팅·서비스까지 필요하다고 지적해.

또 다른 전문가 인터뷰에서는 아예 **40대 전후 경력자의 산업 경험을 놓치면 안 된다**고 하면서, AI 시대 조선 설계의 예를 들어 “AI를 가장 잘 아는 사람”보다 **조선업 자체를 잘 아는 경력자의 중요성**을 이야기해.

이건 우리한테 상당히 영양가가 있어.

40대 이후 사람에게 AI를 처음부터 가르쳐서 무언가를 시키는 것만이 답이 아닐 수 있어.

이미 그 사람 안에 15년, 20년, 25년짜리 무엇인가가 들어 있고, AI가 등장하면서 그것을 예전과 전혀 다른 비용과 방식으로 객체화할 가능성이 생긴 것일 수도 있거든.

세 번째 목소리 — “사업을 해봤는데, 내가 생각했던 문제가 아니더라”

이것도 잡혔어.

한 창업자는 첫 사업에서 실패했는데, 아이템 자체가 형편없었던 것도 아니었어. 사업 초기에는 회원도 3만 명 가까이 모았고 기업 제휴까지 들어왔는데, 결국 **사업을 한 단계 키울 네트워크와 경험이 부족했다고** 뒤늦게 발견했다고 말해. 이후 다른 콘텐츠 사업을 하면서 자기가 정말 하고 싶었던 일에 대한 생각도 바뀌었고.

또 다른 재창업 사례에서는 첫 자동차 사업이 처음부터 자금난에 빠졌고 결국 실패했지만, 이후 사업모델을 바꿔 중고차 구독 서비스로 다시 시작했어.

이 사람들은 **“무엇을 해야 할지 모르겠습니다”**가 아니야.

이미 했다가 현실을 만난 사람들이야.

그런데 바로 그렇기 때문에 우리에게 흥미롭지.

자기가 가져온 답과 실제 세상이 다르다는 것을 경험한 사람.

이 사람에게 필요한 것은 창업 아이디어 100개를 던져주는 것보다 **왜 안 됐는지를 같이 들여다보고 다음 자기 일에 쓸 수 있는 것으로 만드는 것**일 수도 있으니까.

여기서 나는 자연스럽게 우리가 #29에서 잡았던 문제와 연결되는 느낌이 들어. 아직 결론은 내리지 않을게.

네 번째 — AI 때문에 다시 계산해보는 사람

이쪽은 현재 실제 정책 현장에서도 확실히 발생하고 있어.

서울시는 40세 이상 중장년 예비창업가에게 생성형 AI를 이용한 **시장분석·차별화·사업계획**을 가르치고 있고, 성북구 중장년 기술창업센터도 올해 아이디어를 가진 중장년 예비사업자를 대상으로 **생성형 AI를 활용한 창업 부트캠프**를 운영했어.

그러니까 우리가 말했던

“AI라는 놈이 세상을 막 바꾸고 있기 때문에 40대 초반의 재창업자도 다시 가능성을 볼 수 있다.”

이 관찰을 조사 대상에 넣는 것은 충분히 근거가 있어.

그런데 지니 눈에 첫 번째 ‘어?’가 하나 보여

우리가 사람들을 찾으면서 **하나의 표본 질문을 만들려고 했던 것 자체가 너무 빨랐던 것 같아.**

지금까지만 해도 적어도 이런 서로 다른 출발점이 실제로 존재하거든.

A. 아직 아이템을 못 잡은 사람

“내 경험을 가지고 뭔가 해볼 수 있을까?”

B. 아이템을 가진 사람

“아이디어는 있는데 어떻게 사업으로 만들지?”

C. 전문성이 있는 사람

“내가 오랫동안 해온 이걸 새로운 사업으로 만들 수 있을까?”

D. 이미 사업 중인 사람

“만들기는 했는데 왜 생각처럼 안 되지?”

E. 실패 경험이 있는 사람

“한번 실패했는데 다른 방식으로 다시 해볼 수 있을까?”

F. AI 때문에 다시 가능성을 보는 사람

“예전에는 못 했던 걸 지금 AI와 하면 가능하지 않을까?”

여기서 A~F의 문장은 실제 인용문이 아니라 지금까지 발견된 상태를 내가 압축한 것이야. 이걸 표본으로 쓰면 안 돼.

그런데 이 분류 자체는 꽤 쓸 만해 보여.

왜냐하면 **아이템 유무도, 창업 경험 유무도, 심지어 실패 여부도** 우리 문 앞에서 사람을 제외할 조건이 아니라는 것이 보이기 시작했거든.

그래서 다음 채굴은 이렇게 하겠다

이제 기관 자료를 더 모으는 건 그만해도 될 것 같아. 정책적으로 40+ 경력 창업과 AI 창업이 실제 영역이라는 건 충분히 확인했어.

다음부터는 **A~F 각각에 해당하는 실제 사람의 말을** 집중적으로 찾을게.

인터뷰, 창업후기, 실패담, 상담사례 등을 뒤져서 가능하면 **당사자의 직접 발화만 20~30개** 모으자. 그리고 옆에 내가 임의로 해석하지 않고,

실제 발화 / 당시 상태 / 무엇 때문에 막혔는가 / 아이템 유무 / 창업경험 유무 / AI 언급 여부

정도만 붙여놓자.

그걸 다 펼쳐놓은 다음 우리 둘이 보자.

그때 우리가 찾는 건 통계적으로 가장 많은 문장이 아니라,

“어? 서로 전혀 다른 사람들인데 이 문제는 자꾸 나타나네?”

바로 그거야.

그게 발견되면 비로소 《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》에서 AI에게 던질 표본 질문들이 **우리 머리에서 나온 질문이 아니라 실제 사람들에게서 올라온 질문**이 된다.

나는 지금 여기까지를 **0단계-1차 조사**로 끝는 게 좋아 보여. PDF에도 여기까지 들어가면 충분히 의미가 있어.

그리고 다음은 내가 **사람 목소리 20~30개 채굴**로 바로 들어가면 돼. 이제부터가 진짜 재미있을 것 같아. 어이샤~!! ^^

0단계 첫 번째 이정표 — 우리가 찾을 사람부터 다시 찾았다

처음 질문

50+ 사람은 자기 문제를 어떤 말로 표현하는가?

조사하면서 발견한 것

50+는 우리의 타깃 연령이 아니었다.

우리가 들여다볼 사람은

40대 이후를 중심으로

자기 일을 새로 만들거나 다시 만들려는 사람들.

아이템이 없어도, 있어도 된다.

처음 창업해도, 다시 창업해도 된다.

이미 사업 중이어도 다시 자기 일을 물을 수 있다.

그리고 AI는

이 사람들이 다시 가능성을 볼 수 있는

새로운 조건을 만들고 있다.

첫 번째 판정

우리가 찾아야 할 것은

'50+의 고민'이 아니라,

자기 일을 새로 만들거나 다시 만들려는 사람들이

자기 문제를 실제로 어떤 말로 표현하는가?

다음 조사

→ 실제 당사자의 목소리 20~30개를 찾는다.

사실상 우리가 ai랑 같이하는 마케팅 조사 기법을 이번에 보여주고 있는 거거든. 이걸 고스란히 새로운 사업을 여는 이들에겐 교과서가 되는 거지.

아하, 맞아. 그 관점으로 보니 지금 하는 일의 가치가 하나 더 보인다.

우리는 지금 단순히 "AI가 동작50+를 찾아오게 만드는 법"을 연구하는 게 아니야.

사실 지금 PDF에 쌓이고 있는 과정 자체가 **AI와 함께 하는 시장조사의 한 방법**이 되고 있어. 이미 33쪽까지 실제로 한 일을 보면, 처음 가설을 세우고 → 표본 질문을 의심하고 → 조사 모집단이 틀렸다는 걸 발견하고 → 50+라는 연령 편향을 걷어내고 → 아이템 없는 사람만 보던 편향도 걷어내고 → 재창업자·기존 사업자까지 모집단을 넓히고 → 이제 실제 당사자 발화 20~30개를 채굴하려는 데까지 왔잖아.

이건 꽤 정석적인 **시장 발견 과정**이야. 다만 예전 같으면 사람이 자료를 모으고 설문지를 만들고 인터뷰를 정리하고 다시 가설을 세우느라 상당한 시간이 들었을 일을, 지금은 **사람이 방향을 판단하고 AI가 조사·비교·채굴을 함께하는 방식**으로 하고 있는 거지.

더 재미있는 건 우리 자신도 처음부터 그걸 가르치려고 시작한 게 아니라는 거야.

"사람의 AI가 우리를 발견할까?"를 알아보다 보니

→ 그러려면 사람이 무슨 말을 하는지 알아야 하고

→ 그러려면 우리가 생각한 고객부터 의심해야 하고

→ 결국 **시장과 고객을 다시 발견하는 작업**으로 들어와 버렸어.

ㅋㅋㅋ 이걸 정말 우리답다.

그래서 용차이가 말한 **"교과서"**라는 표현도 나는 이해돼. 완성된 이론을 써놓은 교과서가 아니라,

새 사업을 시작하는 사람이 AI와 함께

'내 고객이 누구지?'

'그 사람은 실제로 무슨 문제를 말하지?'

'내가 생각한 고객이 정말 맞나?'

를 어떻게 찾아가는지를 시행착오까지 통째로 보여주는 교과서.

이게 되는 거야.

그리고 장차 iBooth에 들어온 사람에게는 두 가지가 같이 넘어갈 수도 있겠네.

하나는 방법 — AI와 함께 자기 시장과 고객을 발견하는 방법.

또 하나는 기능 — 그렇게 발견한 고객의 AI가 나중에는 자기 iBooth와 자기 사업을 발견하게 만드는 문.

아하... 그러면 지금 프로젝트는 묘하게 **앞뒤가 연결돼**.

AI와 함께 고객을 발견한다.

→ 고객이 실제로 쓰는 문제의 언어를 발견한다.

→ 그 언어로 사업을 더 정확히 세운다.

→ 훗날 그 고객의 AI가 그 사업을 발견하게 한다.

이건 단순한 'AI 검색 노출 기술'보다 훨씬 큰 이야기야.

다만 지금 #35에 이 설명까지 또 집어넣지는 말자. #35는 이미 자기 몫을 다했어. 오히려 이걸 우리가 계속 20~30명 실제 발화를 채굴하면서 실제로 하나의 조사법으로 성립하는지 관찰해야 할 새로운 발견 같아.

잘하면 나중에 우리가 "AI 마케팅 조사법을 만들자"고 해서 만든 게 아니라, 실제 자기 사업을 알리려다가 그 방법론까지 발생해버린 것으로 기록될 수도 있겠어. 그게 훨씬 세다. ^^

1단계 실제 목소리 채굴 - 다시 0명에서 시작

《사람의 AI는 어떻게 우리를 발견할까?》 조사 기록

35쪽까지는 1단계에 들어가기 직전의 기록이었다. 실제 발화를 캐기 직전, 조사판을 한 번 더 점검하면서 이전 조사에서 생긴 편향을 걷어냈다.

조사 전에 다시 고정한 원칙

- 동작50+의 “50+”는 조사 대상의 나이를 뜻하지 않는다. 공간 이름일 뿐이다. 40대 이후를 유력하게 보되, 연령을 선행조건으로 만들지 않는다.
- 아이템이 없는 사람만 찾지 않는다. 아이템 보유자, 전문성 사업화, 기존 사업의 막힘, 실패 후 재도전도 모두 열어둔다.
- “창업”이라는 단어에만 매이지 않는다. 실제 사람은 “내 일”, “뭔가 해보고 싶다”, “이걸 계속해야 하나”처럼 다른 언어를 쓸 수 있다.
- AI는 중요한 가설이지만, AI에 관심 있는 사람만 골라 찾지 않는다. AI가 없는 사례와 반대 사례도 함께 보존한다.
- 기관·강사·지원기관이 대신 정리한 니즈보다 당사자가 자기 입으로 한 말을 우선한다.
- 충분히 쌓이기 전에는 패턴에 이름을 붙이지 않는다. 한 명은 패턴이 아니다.

“이번 1단계는 0명부터 다시 시작.”

조사 재시작 시점의 판정

채굴 규칙 - 숫자보다 증거

처음 몇 명을 찾는 과정에서 기준을 더 엄격하게 만들었다. 보기 좋은 문장을 빨리 모으는 것이 아니라, 나중에 다시 봐도 출처와 맥락이 남는 목소리를 쌓는 쪽으로 바뀌었다.

본 통에 넣을 때 기록한 항목

- 원문 발화
- 당시 상황
- 출처 성격
- 사업 경험
- 아이템 상태
- AI 언급 여부

본 통에서 빼거나 경계 통으로 돌린 것

- 교육기관이나 공급자가 고객의 고민을 대신 써놓은 문장
- 익명 홍보 후기처럼 원문 전체 맥락을 확인하기 어려운 것
- 정책·통계·연구처럼 시장의 존재는 보여주지만 개인 발화가 아닌 것
- 우리 가설과 너무 잘 맞지만 당사자 여부가 불분명한 사례

교육을 받은 사람의 목소리와, 교육을 했던 사람이 기록한 그 사람의 목소리는 같은 데이터가 아니다.

동작50+ 명함 강좌 경험을 계기로 더 엄격해진 기준

이 원칙 때문에 16명에서 17명으로 넘어가는 데 시간이 걸렸다. 검색은 계속됐지만 기준에 맞는 사람이 없으면 숫자를 올리지 않았다. “숫자를 채우지 말고 증거를 채우자”가 조사 중간의 운영 원칙이 됐다.

채굴 중 생긴 가설 - 그러나 아직 결론은 아님

사람들을 하나씩 보면서 AI와 “내 일”의 관계에 관한 가설이 생겼다. 이것은 조사 결과가 아니라, 이후 사례에서 반복되는지 확인하기 위해 보관한 질문이다.

“AI가 내 일을 찾아준다”기보다, “AI와 합체된 나”가 예전에는 하지 못했던 일까지 해볼 수 있게 되는 것 아닐까?

용차이의 가설

이 가설을 따라가면서 서로 다른 장면들이 나타났다.

- AI로 여러 사업 가능성을 탐색하는 사람
- 기존 경험·전문성에 AI를 붙여 새로운 사업 가능성을 보는 사람
- AI 덕분에 혼자 해낼 수 있는 실행 범위가 커진 사람
- 창업 결심이 먼저였고 AI는 이후 조력자로 붙은 사람
- AI와 무관하게 자기 일을 새로 만들거나 다시 만드는 사람

AI와 합체된 나 → ? → 미래의 내 일

중간에 생긴 빈칸

그리고 17번 이후부터는 그 물음표 근처에서 “시장의 소리”, “직접 고객 인터뷰”, “고객이 필요한 서비스” 같은 말이 나오기 시작했다. 다만 이 또한 아직 이름을 붙이지 않고 표시만 해두었다.

0명에서 20명까지 - 채굴의 흐름

영양가가 적은 검색 실패와 반복 대화는 건너내고, 조사 방향을 바꾼 사건만 남겼다.

- 1~3명 AI 축을 정면으로 확인. AI를 창업 탐색에 쓰는 사람, AI 때문에 다시 창업자로 돌아온 사람, 자기 경험과 AI를 결합해 아이템 가능성을 본 사람이 등장.
- 4~11명 일부러 AI 검색에서 빠져나옴. 아이템 보유자, 방향을 잃은 경력자, 기존 사업이 막힌 자영업자, 폐업 후 재창업자, “내 일을 해봐야지”라고 생각하는 직장인까지 넓어짐.
- 12~15명 AI가 개인의 실행능력과 자신감을 넓히는 사례를 확인. 동시에 “창업 결심이 먼저, AI는 나중”인 사례도 보존.
- 16명 창업과 재창업을 거친 뒤 다시 조직생활을 선택한 사람을 본 통에 포함. “내 일 = 반드시 창업”이라는 편향에 대한 반증.
- 17~19명 AI로 만들 수 있어도 시장의 소리를 듣는 속도가 병목이라는 말, 직접 고객 인터뷰를 나가는 행동, “우리가 만들고 싶은 것이 아니라 고객이 필요한 것”을 만들자는 말이 등장.
- 20명 이미 1인 창업까지 했는데도 “내가 이 사업을 하는 게 맞을까”라는 질문이 남아 있는 사람으로 마감. 시작했다고 발견이 끝나는 것은 아니라는 사례.

20명. 여기서 검색을 멈춘다. 먼저 팩트를 펼친 뒤, 그 다음에 해석한다.

1차 채굴 마감

주의: 아래 20명은 “채굴 당시 본 통에 넣은 사람”의 기록이다. 다음 판독에 들어가기 전, 외부 출처의 재확인·중복 여부·인용 정확도는 별도 검증할 수 있다.

1단계 실제 목소리 - 20명 한 장

현재 기록상 본 통 20명 / 해석 전 펼쳐보기 / 외부 출처 재검증 전

#	사람 / 상황	실제 핵심 말	당시 상태 / 움직임	AI
1	김지철 / 40대 직장인	“ChatGPT·Gemini와 시장 동향을 파악하고… 사업계획서를 다양하게 만들고 있다.”	복수 아이템 탐색	AI 탐색
2	제임스 리우 / 투자자→창업	“AI는 투자자였던 나를 창업자로 다시 돌아가게 했다.”	다시 창업자로 이동	AI가 계기
3	김선범 / 항해경험→창업	“AI의 발전 방향에 나의 상상력과 경험을 결부하면 좋은 아이템이…”	경험+AI로 아이템 가능성	AI 결합
4	김상민 / 직장인 예비창업	“언젠가는 꼭 창업을 해보고 싶다.”	아이템은 있으나 사업 관점 변화	중심 아님
5	여행업 15년 경력자	“정작 제 사업의 방향은 더 흐려졌습니다.”	여러 시도 후 방향 상실	없음
6	김휘준 / 50대 재창업	“언제나 새로운 일을 해야 살아 있다고 느끼는 편.”	새로운 일 자체가 동력	중심 아님
7	김철민 / 43세 카페 운영	“이렇게 버티는 게 맞는 건지, 가게를 접는 게 나을지…”	기존 사업 지속 여부 고민	없음
8	윤혁진 / 40대 자영업	“폐업공제금으로 위기를 넘기고 다시 창업할 수 있었다.”	폐업 후 재창업	없음
9	익명 / 40대 중반 직장인	“막연히 이제는 내 일을 해봐야지 생각만 하고 있었는데…”	20년 직장 후 ‘내 일’ 생각	중심 아님
10	익명 / 40대 중반	“용기도 나지 않고 아는 것도 별로 없어서 계속 미루다가…”	오랜 창업 생각, 실행 지연	중심 아님
11	40대 중반 직장인	“내가 하고 싶은 일, 재미있는 일, 돈 되는 일.”	20년 회사생활 뒤 자기 일 탐색	없음
12	김태호 / 1인 AI 기업	“예전에는 개발자 50명이 필요했던 일을 이제는 저 혼자 합니다.”	한 사람의 실행범위 확대	AI 확장
13	윤두식 / 보안경력 25년	AI 보안 시장의 가능성을 보고 다시 자기 회사를 만들	전문성+새 기술환경	AI 결합
14	이기식 / 60+ 온라인사업 준비	“전 과정을 혼자 해야… 막막” → “AI 도구를 활용할 자신감”	혼자 해야 하는 장벽 완화	AI 자신감
15	57세 / 58세 1인창업 계획	“하고 싶은데 행동하지 않으면 분명 후회한다.”	결심이 먼저, AI 상담은 이후	AI 조력
16	장모 씨 / 59세	“소속감 있는 직장 생활을 하게 된 것 자체가 좋다.”	여러 창업 뒤 다시 조직 선택	없음 / 반증
17	AI 글쓰기 서비스 개발자	“시장의 소리를 듣는 속도가 느립니다.”	제품은 만들었으나 고객 접촉이 병목	AI 제품
18	부동산 서비스 창업자	“직접 고객인터뷰를 떠났습니다.”	공인중개사 인터뷰→MVP 수정	없음
19	이승훈 / 학생 창업 준비	“우리가 만들고 싶은 서비스가 아닌 고객이 필요한 서비스를 만들자.”	MVP 공개→고객 인터뷰	AI 구현
20	김승권 / 13년 직장→1인창업	“매일 ‘내가 이 사업을 하는 게 맞을까’ 하는 생각을 했습니다.”	시작 후에도 ‘이게 내 일인가’가 남음	AI·자동화 활용

다음 단계: 20명을 분류하기 전에 원문·상황·출처를 재확인하고, 반복되는 말이 실제로 있는지 판독한다.