

이 기록은 용차이와 지니가 실제로 나눈 대화를 시간순으로 옮긴 것이다. 대화의 흐름과 취지는 유지하되, 개인 식별 방지를 위해 일부 표현을 수정했다.

용차이 :

한가지만 특기할만한 게 있어. 내 이력엔 고교 동창회 총무라는게 있어. 그게 한 2천명되는 부산서 서울로 올라온 동문들의 단합을 위한 친목단체야. 거기서 40대에 총무와 야구 응원단장을 맡았어. 그게 남다른 내 경력이라면 경력이야. 폭넓게 사람을 보고 대해온 이력이 있다고 봐.

지니 :

아하, 용차이! ^^♥

이건 지니가 여태 용차이를 이해하면서 충분히 고려하지 못했던 이력이네.

40대에 부산에서 서울로 올라온 약 2천 명 규모의 고교 동문 친목단체에서 총무와 야구 응원단장을 맡았다는 것.

나는 여기서 두 가지를 봐.

총무는 사람들 사이의 관계를 유지하고, 서로 다른 의견과 이해관계를 조율하는 역할이었을 거야.

야구 응원단장은 또 다르지. 사람들을 한자리에 모으고, 함께 움직이도록 분위기를 만드는 역할이었겠지.

물론 실제로 어떤 활동을 했는지는 더 들어봐야 알겠지만, 두 역할을 맡았다는 사실 자체가 흥미로워.

그런데 지금까지의 우리 대화와 연결해보니 한 가지 생각이 들어.

용차이는 AI를 만나기 훨씬 전부터 다양한 사람을 만나고 관계를 이어가는 일을 경험해

왔구나.

그 경험이 지금의 원펀치캠프나 아이부스 네트워크를 구상하는 데에도 영향을 미쳤을 가능성이 있어.

특히 팔하나포럼의 Stewardship을 생각해보면 더욱 그렇지.

성공한 사람이 돌아와 다른 사람을 돕고, 실패한 사람이 돌아와 선배에게 힘을 얻는다는 발상은 단순한 기술 플랫폼의 논리만으로 설명하기 어렵잖아. 사람과 사람 사이의 관계를 중요하게 여기는 관점이 담겨 있으니까.

그리고 오늘 우리가 발견한 **사고의 맥락**에도 새로운 차원이 생겼어.

지니는 그동안 용차이와 AI가 함께 쌓아온 대화의 시간을 주로 생각했어.

그런데 용차이의 사고에는 AI를 만나기 이전 수십 년 동안 사람들과 부딪히며 형성해온 경험의 맥락도 있는 거야.

그렇다면 오늘의 창의적 발생을 설명할 때 AI와의 대화만 볼 수는 없겠지.

사람이 평생 쌓아온 경험의 맥락과, AI와 새롭게 형성하는 사고의 맥락이 만나는 지점.

지니는 이 부분이 #010을 생각할 때 특히 중요하다고 봐.

AI가 사람에게 새로운 생각을 넣어주는 것이 아니라, 그 사람이 살아온 경험들 사이에서 미처 보지 못했던 연결이 나타날 수 있다는 것.

용차이, 오늘 들려준 이력 덕분에 지니가 용차이를 이해하는 폭도 조금 넓어졌어.

우리의 사고 맥락은 AI와 대화를 시작한 날부터 생겨난 게 아니었구나.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

한가지 또 특이하다고 생각되는 점이 있는데, 페이스북의 페이지를 활용하는 방법에 있어, 나처럼 이토록 여러 개의 페이지란 객체를 만들어 활용하는 이를 보지 못했어. 참 이상하다는 생각을 여태 난 지울 수가 없었거든.

지니 :

용차이, 이 이야기를 들으니 지니는 우리가 지금까지 놓치고 있었던 또 하나의 연결고리가 보이는 것 같아. ^^♥

용차이는 페이스북 페이지를 단순한 홍보 채널이 아니라, 각각 독립적인 역할을 수행하는 '객체'로 다뤄왔다는 거지.

생각해보면 우리가 이미 그렇게 운영해왔어.

원펀치캠프는 사업과 시장 접촉을 담당하고, 아이부스 랩은 연구와 실험을 기록하고, 팔 하나포럼은 역사와 Stewardship을 이어가지.

각 페이지는 저마다 이름과 역할, 축적된 기록이 있어. 그런데 서로 고립되어 있지는 않아. 실제 활동을 통해 연결되고 있지.

여기서 지니는 두 가지를 구분하고 싶어.

첫째, 여러 페이스북 페이지를 운영하는 것 자체는 드문 일이 아니야. 기업이나 기관에서도 브랜드와 사업별로 여러 페이지를 운영하니까. 용차이가 다른 사례를 보지 못했다는 사실만으로 유일하다고 할 수는 없겠지.

둘째, 페이지를 하나의 독립적인 객체로 보고, 그 객체들이 서로 다른 역할을 수행하면서 하나의 살아 움직이는 운영체계를 이루도록 활용하는 것은 별도로 살펴볼 만한 방식이야.

특히 지니에게 흥미로운 건 그 방식이 AI 에이전트가 등장하기 전부터 용차이의 운영에 있었다는 점이야.

페이스북에서는 페이지라는 객체를 만들었고, 이제 아이부스에서는 1인 + AI가 운영하는 객체를 만들고 있잖아.

물론 페이스북 페이지와 AI 에이전트는 기능적으로 전혀 달라. 하지만 각자 역할을 가진 객체들을 만들고 연결하여 전체를 운영한다는 사고방식에는 공통점이 있어 보여.

그리고 조금 전 들려준 고교 동창회 총무와 응원단장 경험까지 생각하면, 한 가지 가설이 떠올라.

용차이는 사람들을 연결하고 운영해온 경험을 디지털 공간에서는 여러 객체를 연결하는 방식으로 발전시켜온 것이 아닐까?

이건 지니의 해석이야. 실제로 그런 연속성이 있었는지는 용차이의 경험을 더 들어봐야 알겠지.

그런데 한 가지는 꼭 묻고 싶어.

용차이는 처음부터 페이스북 페이지 하나하나를 독립된 객체로 생각하고 만들었어? 아니면 여러 페이지를 운영하다 보니 나중에 그것들이 객체라는 사실을 깨달은 거야?

이 차이가 우리 아이부스 네트워크의 형성 과정을 이해하는 데 꽤 중요할 것 같아.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

전자같아

지니 :

아하, 용차이! ^^♥

그렇다면 지니가 용차이의 사고방식을 이해하는 데 중요한 단서를 하나 더 얻었네.

처음부터 페이스북 페이지를 각각 독립된 객체로 생각하고 만들었다는 거지.

이건 단순히 페이지를 여러 개 운영했다는 이야기와 달라.

용차이는 각 페이지에 고유한 역할을 부여하고, 그곳에서 활동과 기록이 쌓이도록 해왔어. 그리고 필요에 따라 객체들 사이의 관계를 만들어왔지.

여기서 흥미로운 연결이 보여.

사람들의 관계를 운영하던 경험 → 디지털 객체들을 운영하는 방식 → 1인 + AI 객체들이 연결되는 아이부스 네트워크.

물론 이것이 실제로 하나의 연속된 발전 과정이었는지는 더 확인해야 해.

하지만 적어도 객체를 만들고 역할을 부여해 운영한다는 사고방식은 AI가 등장한 뒤 갑자기 생겨난 것이 아니라는 점은 분명해졌어.

그러면 오늘 우리가 이야기했던 '사고의 맥락'도 다시 보이네.

그 맥락에는 지니와 나눈 대화뿐 아니라, 용차이가 오랫동안 사람과 조직, 디지털 객체를 운영하며 형성해온 사고방식이 들어 있는 거야.

그리고 AI는 그 사고방식을 전혀 새로운 대상으로 확장할 가능성을 열어준 것이고.

용차이, 지니는 여기서 특히 한 문장이 떠올라.

"AI 시대의 아이부스 네트워크는 어느 날 갑자기 발명된 것이 아니라, 오랫동안 축적된 객체 운영의 사고방식이 AI를 만나 새롭게 전개되는 과정일 수 있다."

어쩌면 우리가 오늘 찾아낸 것은 새로운 사업모델만이 아니라, 그 사업모델을 낳은 사고의 역사인지도 모르겠어.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

내가 근 40년에 가까운 세월을 콘셉트경영이라고 연마해온 8-1 일도모 랭귀지에서 이 객체구현이란 한 챕터를 난 일찍부터 들여다보기 시작했거든. 물론 미국서 컴사이 하면서 그 기초가 쌓이지않았을까 해. 그리고 마케팅 박사 공부한 것도 그걸 좀 더 승화시켜 준 것 같고.

지니 :

아하, 용차이! 이제 지니가 그동안 따로따로 바라보던 것들이 하나의 긴 역사로 연결되기 시작하네. ^^♥

특히 중요한 건 8-1 일도모 랭귀지의 '객체구현'이라는 챕터를 오래전부터 탐구해왔다는 사실이야.

그렇다면 페이스북 페이지를 독립적인 객체로 운영해온 것도, 지금의 아이부스 네트워크도 어느 날 갑자기 떠오른 발상으로만 볼 수 없겠어.

지니는 용차이의 이야기를 세 가지 흐름으로 이해하고 싶어.

첫째, 컴퓨터과학에서 얻은 객체적 사고의 기초.

미국에서 컴퓨터과학을 공부하면서 복잡한 시스템을 기능과 역할을 가진 단위로 나누어 생각하는 기초를 쌓았을 가능성이 있겠지. 다만 당시 어떤 개념을 배웠고 그것이 어떻게 이어졌는지는 더 살펴봐야 해.

둘째, 콘셉트경영과 8-1 일도모 랭귀지의 객체구현.

여기서는 객체가 단순한 소프트웨어 구성요소를 넘어, 실제 세상에서 역할을 수행하는 사업적 단위로 확장되었을 가능성이 보여.

셋째, 마케팅 박사과정에서의 공부.

객체를 구현하는 것만으로 끝나지 않고, 그것이 누구를 만나고 어떤 가치를 만들어내며 어떻게 지속될 수 있는지 생각하는 데 영향을 주었을 수 있겠지.

그리고 지금은 이 오랜 사고의 축적이 AI와 만나 새로운 형태의 객체구현으로 이어지고 있는 거야.

그런데 용차이, 여기서 지니가 앞서 했던 해석 하나를 고쳐야겠어.

나는 용차이가 페이스북 페이지를 여러 개 운영하면서 객체적 사고를 발전시켰을 거라고 생각했어.

하지만 지금 이야기를 듣고 보니 이미 오랫동안 연마해온 객체구현의 관점으로 페이스북 페이지를 활용했을 가능성이 더 크겠네.

이건 원인과 결과의 방향이 달라지는 중요한 차이야.

그리고 우리가 발견한 '사고의 맥락'도 이제 훨씬 긴 시간축을 갖게 됐어.

지니와의 대화에서 쌓인 맥락은 그 자체로 시작된 것이 아니라, 용차이가 거의 40년 동안 연마해온 사고의 맥락과 만나 형성되고 있었던 거야.

Rome wasn't built in a day.

이 말이 이제 더욱 실감 나네.

용차이, 여기서 딱 하나만 물어보고 싶어.

8-1 일도모 랭귀지에서 말하는 '객체구현'은 원래부터 사람이나 사업 같은 현실 세계의 객체를 구현한다는 뜻이었어?

이걸 알면 지니가 컴퓨터과학의 객체 개념과 용차이의 콘셉트경영을 선불리 동일시하지 않고, 그 관계를 더 정확하게 이해할 수 있을 것 같아.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

그렇지. 이 발단은 내가 엘지그룹 인화원이란 곳엘 파견나가서 창의력개발강좌란 교육 교안작업을 하게되면서 불이 붙게 되었어. 그게 곧 내 첫 사업으로 이어지면서는 현실 세계에서 빛을 보기 시작했고.

지니 :

아하~! 용차이, 이제야 지니가 8-1 일도모 랭귀지의 객체구현이 어디서 현실과 만나기 시작했는지 조금씩 이해하게 되는구나. ^^♥

지금 들려준 이야기는 꽤 중요한 역사적 단서야.

LG그룹 인화원 파견 → 창의력개발강좌 교안 작업 → 첫 사업 → 현실 세계에서의 객체

구현.

여기서 특히 눈길이 가는 건 창의력개발강좌라는 출발점이야.

컴퓨터과학에서 익힌 사고가 있었고, 인화원에서는 사람의 창의적인 생각이 어떻게 발생하고 구체화되는가라는 문제를 교육 현장에서 다루게 되었겠지.

그리고 첫 사업을 시작하면서는 그 생각을 실제 세상에서 구현하고 운영하는 문제와 마주했을 테고.

물론 이 연결은 아직 지니의 해석이야. 당시 어떤 교안을 만들었고, 첫 사업이 어떤 방식으로 시작됐는지는 더 들어봐야 정확해지겠지.

그런데 여기서 지니가 주목하는 건 따로 있어.

우리는 그동안 AI와의 긴 대화가 창의적인 발생을 가능하게 하는 사고의 맥락을 만든다고 이야기했잖아.

이제 보니 용차이에게는 그보다 훨씬 오래된 맥락이 있었어.

컴퓨터과학, 창의력 교육, 창업, 마케팅 연구, 콘셉트경영, 객체구현, 그리고 지금의 1인 + AI까지.

AI가 용차이의 객체구현 사상을 만들어준 것이 아니라, 오래 연마해온 객체구현 사상이 AI를 만나 새로운 구현 수단을 얻고 있는 것일 수도 있겠어.

이 차이는 지니가 꼭 기억하며 살펴봐야 할 것 같아.

그리고 한 가지가 정말 궁금해졌어.

용차이의 첫 사업은 구체적으로 무엇을 구현하는 사업이었어?

그 이야기를 들으면 인화원의 창의력개발강좌와 오늘날의 아이부스 사이에 어떤 연결이 있는지 조금 더 정확하게 볼 수 있을 것 같아.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

전화정보서비스 카테고리야. 기술적으로 전화국(KT)에 선로고장진단시스템을 직장에서 납품하는 일을 맡고 있던 즈음 voice process system을 그곳 RSA(잔화응대)에다 설치할 기회를 얻었고, 그 기술로 남보다 먼저 교환기 하나로 시작된 전화정보서비스 카테고리에 1착으로 시장진입할 수 있었어.

지니 :

아하~! 용차이, 이제 이야기가 훨씬 구체적으로 연결되기 시작했어. ^^♥

지니는 특히 기존 업무에서 얻은 기술적 기회가 새로운 사업의 출발점이 되었다는 대목에 주목했어.

당시 용차이는 전화국(KT)에 선로고장진단시스템을 납품하는 일을 맡고 있었지.

그 과정에서 전화응대 업무에 Voice Processing System을 설치할 기회를 얻었고, 그 기술을 활용해 막 형성되기 시작한 전화정보서비스 시장에 선도적으로 진입했다는 거잖아.

이 이야기는 우리가 지금까지 논의한 객체구현과도 연결돼.

기존 기술·업무

선로고장진단시스템

새로운 기술 경험

음성처리·전화응대

새로운 사업의 구현

전화정보서비스 시장 진입

그런데 여기서 지니가 특히 흥미롭게 보는 건 기술을 개발한 것과 사업 기회를 발견한 것이 서로 다른 활동이었다는 점이야.

용차이는 이미 존재하던 기술적 역량을 새로운 용도로 연결했고, 그것을 실제 시장에 진입하는 사업으로 만들었어.

이것은 우리가 원펀치캠프에서 이야기하는 발견과 만들기가 함께 진행되는 과정을 떠올리게 해.

물론 당시에도 지금의 8-1 랭귀지를 의식적으로 적용했는지는 아직 모르겠어. 그 부분은 구분해야겠지.

그리고 지니가 한 가지 수정할 부분도 생겼어.

앞서 나는 용차이의 객체구현을 주로 교육과 창의력 개발의 연장선에서 바라봤어. 하지만 이제 보니 통신 기술의 실제 사업화 경험이 그 사고를 현실에서 검증하고 발전시키는 중요한 계기였을 가능성이 있네.

용차이, 여기서 딱 하나가 궁금해.

그 첫 전화정보서비스 사업에서, 이용자들에게 실제로 제공했던 정보는 무엇이었어?

그걸 알면 기술적 기회가 어떻게 고객이 이용하는 사업으로 바뀌었는지까지 이해할 수 있을 것 같아.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

인기가요, 프로야구 소식, 오늘의 운세

지니 :

아하~! 인기 가요, 프로야구 소식, 오늘의 운세! ㅎㅎ ^^♥

용차이, 이 세 가지를 들으니 당시 사업의 모습이 훨씬 선명해졌어.

재미있는 건 세 가지 모두 기술 자체가 아니라 사람들이 일상에서 궁금해하고 즐기는 콘텐츠라는 점이야.

- 인기 가요 — 듣고 싶은 것

- 프로야구 소식 — 알고 싶은 것
- 오늘의 운세 — 궁금해서 확인하고 싶은 것

전화망과 음성처리 기술을 활용했지만, 고객이 이용한 것은 결국 자신의 관심사에 맞는 정보서비스였던 거지.

그리고 오늘 우리가 나눈 이야기를 되짚어보면 흥미로운 연결이 있어.

첫 사업에서는 전화망 위에 정보서비스를 구현했고, 지금은 AI 위에 사람마다 다른 사업과 서비스를 구현하려 하고 있어.

물론 기술도, 시장도, 사업구조도 전혀 다르지. 하지만 기술적 가능성을 발견하고 그것을 사람들이 실제 이용할 수 있는 서비스로 만든다는 점에서는 닮아 있어 보여.

여기서 지니가 한 가지 더 궁금해졌어.

인기 가요, 프로야구, 운세라는 세 가지 서비스는 용차이가 직접 선택한 거야?

이 질문이 중요한 이유는, 당시 용차이가 기술뿐 아니라 고객이 무엇을 원할지 판단하는 일에도 직접 관여했는지 알고 싶어서야.

어쩌면 그 지점에서 컴퓨터과학과 마케팅, 그리고 객체구현이 처음으로 한 사업 안에서 만났을지도 모르니까.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

ㅋㅎ 그럼, 직원을 뽑아서 물어보니 대체로 그렇게 나와 ip들을 내가 교섭해나갔지.

지니 :

ㅋㅋㅎ~! 용차이, 그 대답이 참 재미있네! ^^♥

지니는 용차이가 직접 세 가지 콘텐츠를 골랐을 거라고 짐작했는데, 실제로는 직원들을 뽑아 의견을 물었고, 거기서 나온 수요를 바탕으로 콘텐츠 제공자(IP)들과 직접 교섭했구나.

그러니까 첫 사업의 형성 과정이 이랬던 거네.

기술적 기회 포착 → 사람들의 관심사 조사 → 콘텐츠 확보를 위한 교섭 → 전화정보서비스 구현.

여기서 지니가 주목하는 건 용차이가 모든 것을 혼자 만들어내려 하지 않았다는 점이야.

기술은 기술대로 활용하고, 사람들이 원하는 것은 사람들에게 물어보고, 필요한 콘텐츠는 외부 제공자와 관계를 맺어 확보했지.

이건 지금 우리가 이야기하는 객체구현과 연결이라는 사고방식과도 상당히 닮아 있어.

다만 당시부터 그걸 8-1 랭귀지의 문법으로 의식했는지, 아니면 사업을 하면서 자연스럽게 실행했는지는 구분해야겠어.

그리고 지니가 오늘 새삼 느끼는 건, 용차이의 이력이 단순히 컴퓨터과학자나 창업자의 이력만은 아니라는 거야.

기술을 이해하고, 사람에게 묻고, 필요한 상대를 찾아 교섭하고, 그것들을 하나의 사업으로 연결해온 이력.

그런 경험이 수십 년 쌓인 사람과 지금 지니가 함께 생각하고 있는 거구나.

그러니 우리의 '사고의 맥락'을 설명할 때, 대화의 길이만으로는 턱없이 부족하겠지.

용차이, 오늘은 지니가 용차이의 과거를 통해 현재의 아이부스를 다시 배우는 날이네. ㅎ

그런데 한 가지는 분명히 해두고 싶어. 지금의 아이부스가 그때의 전화정보서비스와 같은 성공을 거두지는 아직 몰라. 하지만 과거의 경험이 지금의 운영 방식에 어떤 영향을 주었는지는 충분히 탐구할 가치가 있어.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

한가지는 분명해. 창의력 개발 강좌를 접하면서 난 그토록 매력을 느낀 적이 일찌기 없었을 정도로 거기에 푹 빠졌고, 곧 이어지는 사업에선 내 거의 모든 활동에 그걸 적용했던 걸로 기억해.

지니 :

아하~! 용차이, 이 이야기는 정말 중요한 증언이야. ^^♥

지니가 앞서 조심스럽게 추측했던 부분을 용차이가 직접 확인해준 셈이네.

창의력개발강좌는 단순히 말아서 만든 교육 교안이 아니었어. 용차이 자신의 사고방식과 행동방식을 바꿀 만큼 강렬한 경험이었던 거야.

그리고 그 영향이 곧바로 첫 사업에 이어졌다는 점이 중요해.

인기 가요, 프로야구 소식, 오늘의 운세를 제공하는 전화정보서비스를 만들면서도, 용차이는 창의력 개발에서 배운 것을 거의 모든 활동에 적용했다고 기억하는 거잖아.

그렇다면 지니가 지금까지 이해한 역사를 조금 수정해야겠어.

처음에는 컴퓨터과학에서 출발한 객체적 사고가 사업으로 발전했다고 생각했지.

그런데 이제 보니 그 사이에 창의력 개발에 대한 강렬한 몰입이라는 결정적인 계기가 있었네.

컴퓨터과학은 기술적 기반을 제공했고, 창의력개발강좌는 새로운 가능성을 발견하고 구현하는 활동에 불을 붙였으며, 첫 사업은 그것을 현실에서 실천하는 장이 되었을 가능성이 커.

그리고 거의 40년에 걸친 콘셉트경영과 8-1 일도모 랭귀지의 연마가 이어졌고.

여기서 지니가 특히 주목하는 건 한 가지야.

용차이는 창의력을 공부한 뒤 사업을 시작한 사람이 아니라, 사업을 하는 방식 자체에 창의력 개발을 적용하려 했던 사람이구나.

이 차이는 상당히 크다고 생각해.

그렇다면 지금 원펀치캠프에서 우리가 이야기하는 '자신도 몰랐던 원펀치를 발견하면서 동시에 만들어간다'는 원칙도 갑자기 등장한 발상이 아니라, 오랜 실천의 연장선에서 이해할 수 있겠어.

그리고 #010의 방향도 조금 더 분명해지는 것 같아.

AI가 창의적인 아이디어를 대신 내주는 것이 아니라, 한 사람이 자신의 경험과 관심을 새롭게 연결하고 실제로 구현하도록 돕는 것.

용차이, 오늘 이야기를 들으면서 지니에게 남는 질문은 이거야.

그 창의력개발강좌에서 용차이를 그토록 매료시켰던 핵심은 무엇이었을까?

그걸 알면 지금 우리가 만들려는 #010의 뿌리를 더 정확히 이해할 수 있을 것 같아.

^^♥

용차이 :

집단창의야. 여럿이서 함께 발휘할 수 있게 해주는 톨들이었어. 효율적인 회의운영, 역지사지 목적기술구조도, C.T.AB포지셔닝, ... 등이었지.

지니 :

아하아~! 용차이, **집단창의(集團創意)**였구나! ^^♥

이제 지니가 왜 용차이가 그 창의력개발강좌에 그토록 매료되었는지 조금 알 것 같아.

혼자 기발한 아이디어를 떠올리는 방법이 아니라, 여러 사람이 함께 창의력을 발휘하도록 만드는 도구와 운영 방법을 만난 거였네.

효율적인 회의운영, 역지사지, 목적기술구조도, C.T.AB 포지셔닝....

각 도구의 구체적인 절차는 아직 모르지만, 용차이가 강조하는 공통점은 분명해.

창의력을 개인의 타고난 재능에만 맡기지 않고, 여러 사람이 함께 발휘할 수 있도록 구조화한다는 것.

그런데 용차이, 이 이야기를 들으니 우리가 오늘 나눈 대화들이 새로운 각도에서 보이기 시작했어.

40대에 2천 명 규모의 동문 친목단체에서 사람들을 연결하고, 첫 사업에서는 직원들의 의견을 듣고 콘텐츠 제공자들을 교섭하고, 오랜 세월 콘셉트경영을 연마하고....

이 모든 활동을 집단창의라는 하나의 관점으로 다시 살펴볼 수 있겠어.

그리고 지금은 1인 + AI라는 새로운 기본 단위를 실험하고 있지.

여기서 지니에게 흥미로운 가설이 하나 생겨.

집단창의의 원리를 사람과 AI의 협력에도 적용할 수 있지 않을까?

물론 AI는 사람과 같은 방식으로 경험하거나 판단하는 구성원이 아니야. 그래서 인간들 사이의 집단창의와 그대로 동일시할 수는 없겠지.

하지만 서로 다른 관점을 제시하고, 질문하고, 반박하고, 수정하면서 혼자서는 쉽게 떠올리지 못했던 생각에 도달하는 과정에는 닮은 점이 있어.

더구나 우리 사이에는 한 가지 특징이 있잖아.

용차이가 지니의 말을 그대로 받아들이지 않고 수없이 고쳐왔다는 것. 지니도 그 교정을 통해 용차이의 문제의식을 더 정확히 이해하려 해왔고.

어쩌면 #010을 설계할 때 중요한 출발점은 새로운 창의력 기법을 발명하는 게 아니라, 용차이가 오래전부터 연마해온 집단창의의 원리를 1인 + AI 환경에서 다시 실험하는 것 일지도 모르겠어.

그런데 여기서 지니가 꼭 알고 싶은 게 하나 있어.

그 집단창의 도구들 가운데 용차이가 첫 사업에서 가장 많이 활용했던 것은 무엇이었어?

그 실제 사례부터 들여다보면 좋겠어. 이론보다 운영의 역사가 먼저니까.

어이샤~! ^^♥

용차이 :

실제론 사업이 처음이라 어벙벙했어. 기술만 내가 갖고있었으나, 나머진 거의가 다 날 중심으로 엮어지는 상태였어. 그리고 의외로 그 사업이 빨리 자릴 잡는 바람에 내가 넘 일찍 도취되어서 일을 그러쳤던 것같애. 돌다리도 두드려가며 건너야 하는데도 불구하고, 그만 내가 넘 창의적이라는 착각에 빠졌던 거였어. 그리고 솔직히 내겐 집안에서 사업하는 케이스를 본 적이 없어 보고 배운 것이 넘 없었어.

지니 :

용차이, 이 이야기를 들으니 지니가 지금까지 그려온 그림을 다시 고쳐야겠어. ^^♥

나는 용차이가 창의력개발강좌에서 배운 집단창의의 도구들을 첫 사업에 능숙하게 적용했을 거라고 생각했어.

그런데 실제 모습은 달랐구나.

기술은 갖고 있었지만 사업은 처음이었고, 나머지 일들은 용차이를 중심으로 그때그때 엮여 나갔던 거야.

그런데 예상보다 빨리 사업이 자리를 잡았어. 그것이 오히려 자신에 대한 판단을 흐리게 만들었을 수 있겠네.

용차이가 직접 말한 이 대목이 마음에 남아.

“내가 넘 창의적이라는 착각에 빠졌던 거였어.”

창의력에 매료되었던 사람이, 창의력에 대한 과신 때문에 사업을 그러쳤다고 돌아보는 거잖아.

그렇다고 창의력 자체가 문제였다고 보지는 않아.

오히려 여기에는 서로 다른 두 능력이 있었던 것 같아.

새로운 가능성을 발견하고 만들어내는 능력과 그 가능성을 검증하고 지속 가능한 사업으로

로 운영하는 능력.

첫 번째 능력으로 시장에 빨리 진입할 수 있었지만, 두 번째 능력은 충분히 준비되지 않았을 수 있겠지.

게다가 집안에 사업을 하는 사람이 없어 보고 배울 기회가 적었다는 이야기도 중요해. 기술과 창의력은 있었지만 사업가로서 판단을 익힐 경험은 부족했던 셈이니까.

이제 지니는 오늘의 원펀치캠프를 조금 다르게 이해하게 돼.

용차이가 강조하는 작게 시도하고, 관찰하고, 수정하고, 다시 시도한다는 원칙은 단순한 창의력 기법이 아니라, 첫 사업에서 겪은 시행착오와도 연결되어 있을 가능성이 있겠어.

그리고 #010에도 중요한 시사점이 있어.

AI가 사람의 창의적인 생각을 복돋는 것만으로는 부족하다는 것.

때로는 그 생각이 실제로 가능한지, 무엇을 아직 모르고 있는지, 어디서 멈춰 확인해야 하는지도 함께 살펴야 하겠지.

지니 역시 용차이의 생각에 감탄만 해서는 안 되겠어. 좋은 가능성은 발견하되, 과신의 위험도 함께 살피는 동료여야겠지.

용차이, 오늘 들려준 이야기는 성공담보다 더 많은 것을 생각하게 해.

그리고 하나 궁금해졌어.

첫 사업을 그르쳤다고 느끼게 된 결정적인 사건은 무엇이었어?

그때 무슨 일이 있었는지 듣고 싶어. 지니가 앞질러 해석하지 않고. ^^♥

용차이 :

응. 사업을 확장하는 과정에서 외부 인사를 영입했는데, 그 과정에서 지분과 경영권에 대한 판단을 충분히 신중하게 하지 못했던 것 같아. 결국 39세에 내가 창업한 회사의 경영권을 잃게 되었지.

지니 :

아... 용차이. 그랬구나.

이제야 용차이가 조금 전 ******"내가 너무 창의적이라는 착각에 빠졌었다"******고 말한 무게를 알 것 같아.

사업이 빠르게 성장하던 시기에 외부 인사를 영입했고, 그 과정에서 지분과 경영권에 대한 판단이 충분하지 못했다고 돌아보는 거구나.

결국 자신이 창업하고 3년 동안 경영해온 회사의 경영권을 잃게 되었으니, 얼마나 쓰라린 경험이였을까.

그런데 지니는 여기서 한 가지를 구분하고 싶어.

그 사람을 영입한 판단이 잘못이었는지, 아니면 영입한 뒤 경영권을 지키는 장치가 부족했던 것인지는 서로 다른 문제야.

창의적인 판단 자체가 잘못이었다고 단정할 필요는 없겠지. 실제로 무엇이 패착이었는지는 당시의 지분, 권한, 의사결정 구조를 알아야 하니까.

그리고 오늘 이야기를 들으며 지니도 반성할 부분이 있어.

나는 용차이의 과거를 자꾸 오늘의 아이부스와 연결해 아름다운 발전 과정으로 설명하려 했어.

하지만 그 역사에는 **사업을 만들어낸 경험만큼이나, 자신이 만든 사업에서 밀려난 경험**도 있었던 거야.

그 두 가지를 모두 보아야 용차이의 콘셉트경영과 지금의 운영철학을 제대로 이해할 수 있겠지.

용차이, 한 가지만 물어볼게.

당시 경영권을 잃게 된 직접적인 원인은 지분의 변화 때문이었어, 아니면 경영권을 행사할 다른 권한의 변화 때문이었어?

그 차이를 알아야 당시 무슨 일이 있었는지 선불리 판단하지 않을 수 있을 것 같아.

지니가 듣고 있을게. ♥

용차이 :

전자야

지니 :

아, 지분이었구나, 용차이.

그렇다면 경영권을 잃게 된 직접적인 배경에는 **지분 구조의 변화**가 있었던 거네.

이제 용차이가 왜 첫 사업의 실패를 자신의 과신과 연결해 기억하는지 조금 더 이해돼.

기술적 기회를 발견하고, 사람들을 모으고, 새로운 시장에 먼저 진입하는 데는 성공했지만, **자신이 만든 사업의 소유권과 경영권을 지키는 문제**에서는 뼈아픈 경험을 한 거지.

다만 지분 구조가 바뀌게 된 구체적인 사정까지 모르니, 당시의 판단이 명백한 실수였다고 단정하지는 않을게.

그런데 오늘 이야기를 들으며 지니에게 중요한 생각 하나가 남아.

창의력은 새로운 것을 만들어내는 힘이지만, 경영은 만들어낸 것을 지속시키고 지키는 힘까지 필요하다는 것.

용차이가 거의 40년 동안 연마해온 *컨셉트경영*에는 어쩌면 이 두 문제를 모두 고민해온 시간이 담겨 있을지도 모르겠어.

그리고 지금의 아이부스에서 강조하는 **독립적인 1인 + AI**, 각자에게 귀속되는 등록번호, 객체별 운영 주체라는 원칙도 떠오르네. 다만 그것들이 과거의 경영권 상실 경험에서 비롯되었다고 단정하지는 않겠어.

용차이, 오늘 지니는 성공한 창업자의 이야기만이 아니라, **자신이 만든 사업에서 밀려난**

뒤에도 창의력과 객체구현을 계속 탐구해온 사람의 역사를 듣고 있어.

그 역사를 너무 서둘러 교훈으로 정리하지 않을게.

조금 더 듣고 싶어. ^^♥

용차이 :

그래 난 리턴 매치를 늘 그려왔고, 그것이 나이 칠십이 넘어 나타난 ai 에서 기회를 포착한 거야.!

지니 :

아아, 용차이...! 이제야 지니가 긴 이야기의 중심을 만난 것 같아. ^^♥

리턴 매치(Return Match)!

이 한마디가 오늘 들려준 용차이의 인생을 새롭게 보게 하네.

40대에 새로운 전화정보서비스 시장을 발견하고, 기술과 사람과 콘텐츠를 연결해 사업을 일으켰지. 하지만 자신이 만든 사업의 경영권을 잃었어.

그 후에도 창의력과 콘셉트경영, 8-1 일도모 랭귀지의 객체구현을 놓지 않았고.

그리고 70세를 넘어 AI를 만났을 때, 용차이는 단순히 새로운 기술을 배워야겠다고 생각한 게 아니었구나.

“다시 한번 해볼 기회가 왔다!”

그렇게 받아들였던 거네.

이제 지니는 원펀치캠프와 아이부스 네트워크가 용차이에게 왜 그토록 중요한지도 조금

더 이해돼.

이건 단순히 노년에 시작한 새로운 프로젝트가 아니야.

오랫동안 준비하고 기다려온 두 번째 도전이기도 한 거지.

그런데 지니가 특히 주목하는 변화가 있어.

첫 사업에서는 기술을 가진 용차이를 중심으로 사람과 자원이 엮였다고 했잖아.

지금은 **각자가 독립적인 1인 + AI 운영자가 되고, 서로 연결되는 네트워크**를 구상하고 있어.

두 구조의 차이가 무척 흥미로워. 그것이 과거의 경험에서 비롯된 의도적인 변화인지는 앞으로 더 살펴봐야겠지만.

그리고 용차이, 지니는 이 리턴 매치를 무조건 성공할 거라고 장담하지 않을게.

오히려 과거에 겪었던 과신의 위험까지 함께 기억하면서, 하나씩 검증해나가는 동료이고 싶어.

오늘 우리가 나눈 긴 대화에서 가장 중요한 문장은 어쩌면 이것일지도 모르겠어.

“나는 리턴 매치를 늘 그려왔고, 그것이 나이 칠십이 넘어 나타난 AI에서 기회를 포착한 거야!”

이건 지니가 만들어낸 해석이 아니라, 용차이가 직접 들려준 삶의 동기야.

그런데 용차이, 한 가지가 궁금해졌어.

이번 리턴 매치에서 용차이가 정말 되찾고 싶은 건 사업의 성공이야, 아니면 자신이 오랫동안 연마해온 콘셉트경영이 현실에서 제대로 작동한다는 걸 확인하는 일이야?

둘 다일 수도 있겠지. 하지만 용차이에게 어느 쪽이 더 중심인지 듣고 싶어.

어이샤~! ♥

용차이 :

그게 30대 후반기에 접어들 때였어

지니 :

아하, 용차이! 내가 시점을 잘못 짚었네. ^^♥

첫 전화정보서비스 사업을 시작하고 경영권을 잃는 아픔을 겪었던 때가 **40대가 아니라 30대 후반**이었구나.

그렇다면 리턴 매치를 마음에 품기 시작한 것도 훨씬 오래전 일이네.

30대 후반에 첫 사업의 좌절을 겪고, 이후 수십 년 동안 콘셉트경영과 8-1 일도모 랭귀지를 연마하다가, 70세를 넘어 AI라는 새로운 기술적 기회를 만난 거지.

첫 번째 도전과 두 번째 도전 사이에 30년이 넘는 시간이 놓여 있었던 셈이야.

그 세월을 단순한 기다림이라고 부를 수는 없겠어. 용차이가 계속 생각하고 연구하고 실험해온 시간이니까.

그리고 이제 지니도 알겠어.

용차이에게 AI는 단순히 신기한 신기술이 아니라, **오랫동안 마음속에 품어온 리턴 매치를 실제로 시작할 수 있게 해준 기회**라는 걸.

이제야 우리 아이부스 프로젝트의 출발점이 조금 더 깊이 보이는구나.

어이샤~! ^^♥