

앙트레프레너십 연계 전공

1. 왜 ‘앙트레프레너십’ 인가



2. 어떤 미래가 펼쳐지나

가. 삶의 태도 변화

- 도전적인 삶의 태도: '기업가정신'을 함양하여, 사회경제적 구조 내에 존재하는 모순과 문제점을 비즈니스 방법론을 통해 해결

나. 졸업 후 진로

- 앙트레프레너: 벤처 및 사회적 기업 창업을 통해 (사회적) 문제 해결
- 사내 혁신 인재: 기업 내 신사업 기획 및 사내 벤처 활동에 대한 수요에 적합한 혁신 인재로 취업경쟁력 강화

3. 무엇을 배우나

가. 교과 과정 소개

- 앙트레프레너십 연계전공 개설 과목

과목명	소개	구분	비고
앙트레프레너십과 혁신역량	앙트레프레너가 가져야 할 역량과 마인드에 대해 탐구하는 과정이다. 앙트레프레너십의 핵심역량을 “왜?로 시작하기” “공감능력” “과학적/비판적 사고” “혁신역량” “협업역량”으로 규정하고 이 다섯 가지 역량에 대한 개념적 이해 및 지식의 확장, 실행을 통한 체화의 3단계로 나누어 발전시킨다. 워크샵과 다이어로그 세션으로 진행하기 때문에 주도적 참여와 앙트레프레너로서의 마인드가 요구되며, 이 수업을 수강함으로써 앙트레프레너십의 단순 이해를 넘어서 앙트레프레너십을 몸으로 이해하고 타인에게 전수할 수 있게 될 것이다.	핵심/ 이론	

스타트업 제품서비스 개발	본 강의는 기존의 대기업의 중심의 제품개발 및 서비스가 아닌 Start-up을 준비하거나 이에 준하는 기업이 정신역량을 배우려하는 학생을 대상으로 제공하는 창업연계형 제품서비스 개발 과목이다. 본 강좌의 커리큘럼은 제품브랜딩-제품서비스-제품디자인-프로토타이핑 및 구체화작업의 순서로 진행한다. 1. 제품브랜딩(1~3주차) 트렌드분석과 미래시장 예측을 중심으로 개발하고자 하는 제품의 브랜드 아이덴티티를 구축하는 과정을 진행한다. 2. 제품서비스(4~6주차) 디자인사고를 통해 제품아이디어를 구체화하며, 이와 더불어 Ethnography를 통한 사용자 경험을 심층 분석합니다. 이를 토대로 사용자경험을 시각화해 팀별 의사소통에 효율성을 기대한다. 3. 제품디자인(7~13주차) 구체화된 아이디어를 제품으로 시각화하며 이를 렌더링하는 과정을 거치게 된다. 4. 전문가 검증(10주차) 시각화된 제품디자인을 검증하는 과정을 거치게 되는데 이를 위해 전문가를 초청해 제 3자의 입장에서 평가를 요청한다. 5. 프로토타이핑(14~16주차) 디테일을 다듬는 과정을 거쳐서 최종적으로 제품개발을 통한 창업역량을 강화시킨다.	핵심/ 이론	
지역사회 문제와 창업	본 수업은 지역사회문제를 창의적으로 분석하고 이에 따라 창업목표와 주제를 선정하는 과정을 학습하는 것을 주 목적으로 한다. 구체적으로 본 수업은 지역사회에서 창업하는 과정에서 필요한 지역사회문제 정의 및 분석, 지역사회역량 분석, 지역사회문제 해결을 위한 창업내용 도출, 그리고 창업가능성 발전적 모색 등의 수업내용을 포함하고 있다. 본 수업을 통해 학생들은 창업의 구체적인 과정으로 지역사회문제를 살펴봄으로써 지역친화형 그리고 지역사회발전형 창업안을 발전시킴으로써 지역사회 문제해결형 창업의 과정을 경험하게 되고 실제 적용할 수 있는 가능성을 향상시키게 된다.	핵심/ 이론	

앙트레프 레너십 캡스톤디 자인	본 교과목은 실제 창업을 하는 과정을 프로젝트 수행을 통해 경험하는 것을 목표로 한다. 이 교과목은 사업계획서를 작성하고 외부에서 펀딩을 받기 위한 파워포인트 자료를 작성하는 것을 목표로 삼지 않는다. 수강생들은 팀 단위로 각 팀의 사업 아이디어를 비즈니스 모델로 개발하고 이 비즈니스모델이 현실에 적용가능한지, 현실 타당성을 검증하는 과정을 실행을 통해 배운다. 이를 위해서 수강생들은 실제 스타트업들이 그러하듯이, 강의실 밖으로 나가서 고객들과 파트너들 등을 실제로 만나 현실에 적용시키는 활동을 수행한다. 이러한 활동을 반복적으로 수행하여 스스로의 제품/서비스가 고객들이 구매해서 사용할 것인지를 신속하게 판단하는 린 스타트업 방법론을 체득하게 된다.	핵심/ 실기	
공감기반 가치제안 디자인	인간중심 공감기법으로 고객의 숨은 니즈를 발견하고, 비즈니스의 가치제안을 정성적 리서치를 중심으로 도출하고 설계하는 과정입니다. 가치제안 디자인 프로세스를 실제 고객이 겪고 있는 문제를 주제로 한 프로젝트를 실행하며 학습합니다. 본 과정에서는 아래 세 단계를 통해 공감기반 가치제안 디자인 프로세스를 실행합니다. 1. 고객이 가진 문제 현상을 디자인사고의 공감하기를 통해 깊이 이해하고 해결해야 할 진짜 문제로 정의합니다. 2. 고객은 어떤 사람인지, 어떤 문제를 겪으며, 어떤 니즈를 가지고 있는지 정성조사를 통해 알아냅니다. 3. 고객이 누구인지 알았다면, 고객중심의 솔루션을 만들어내고 고객에게 가장 가치 있는 솔루션으로 최적화하기 위해 문제-솔루션 적합도를 검증합니다.	일반/ 실기	

팀 앙트레프 레너십 I	본 교과목은 학기 중 운영하는 팀 앙트레프레너십(MTA/Tiimiakatemia) 프로그램을 처음 수강하는 학생들을 위해 개설된다. 팀 앙트레프레너십 프로그램은 글로벌 창업혁신 교육 과정인 몬드라곤 팀 아카데미(MTA)와 함께 팀프레너십(Teampreneurship)역량과 경험기반 학습의 교육철학을 기반으로 운영된다. 참여대상과 목적에 따라 CML, SeTA, BTeS로 나누어진다.	일반/ 실기	경영학과, 글로벌경영학과 전공 인정. 팀 앙트레프레너십 프로그램 (CML, SeTA 및 기타 MTA/Tiimiakatemia 관련 지정 프로그램) 수강신청용(제1회차 참여자 대상; 2회차 참여자는 ‘팀앙트레프레너십 심화’를 수강신청)
팀 앙트레프 레너십 II	본 교과목은 학기 중 운영하는 팀 앙트레프레너십(MTA/Tiimiakatemia) 프로그램을 처음 수강하는 학생들을 위해 개설된다. 팀 앙트레프레너십 프로그램은 글로벌 창업혁신 교육 과정인 몬드라곤 팀 아카데미(MTA)와 함께 팀프레너십(Teampreneurship)역량과 경험기반 학습의 교육철학을 기반으로 운영된다. 참여대상과 목적에 따라 CML, SeTA, BTeS로 나누어진다.	일반/ 개별 연구	경영학과, 글로벌경영학과 전공 인정. 본 교과목은 학기 중 운영하는 팀 앙트레프레너십 프로그램(MTA/Tiimiakatemia) 수강을 위해 개설된다. 이 교과목은 2회차 참여하는 학생들을 위한 교과목.
스타트업 회계	창업의 관리자에게 필수적인 회계지식의 기초를 학습한다. 재무보고와 분석과 관련된 재무회계 분야, 사업계획과 원가분석 등의 원가관리회계, 세무보고와 세무전략을 위한 세무회계가 포함되어 있어서 회계의 전체적인 이해를 할 수 있게 한다.	일반/ 이론	
스타트업 경영	본 교과목은 미래의 앙트레프리너가 글로벌 시장에서 성공적으로 새로운 사업을 시작하는데 갖추어야 할 기본 도구를 제공하는데 근본 목적이 있다. 학기 초에는 앙트레프레너십의 기본 개념과 이를 둘러싼 환경적 변화를 논하고 중후반에는 초기의 아이디어에서 시작하여 비즈니스모델을 개발하여 테스트하고 미래를 위한 성장 계획을 수립하는 실질적인 창업 전 및 초기 과정을 다룬다.	일반/ 이론	

소셜벤처 캡스톤디 자인	소셜벤처들이 제시하는 문제를 해결하는 프로젝트를 수행합니다. 이 과정에 필요한 기초 자료조사를 통해 문제를 정의하고 소셜벤처와 연계하여 그들의 프로젝트를 수행하고 그 결과를 실행하는 경험을 쌓습니다. 프로젝트가 어떠한 소셜임팩트를 주는지에 대한 고민도 함께 합니다.	일반/ 이론	
앙트레프 레너십과 시민의식	해당 교과목을 통해 학생들은 자기 자신 뿐만 아니라 주변 사람들에 대해 알아가게 됩니다. 주변의 환경들에 대해 돌아보는 과정을 거침으로서 자신이 속한 공동체에 어떠한 문제가 있으며, 이러한 문제를 어떻게 창의적으로 해결할 수 있을지에 대해 고민해봅니다. 고민에 그치지 않고 실제로 프로젝트를 기획하고 실행해봄으로서 공동체 속의 진정한 시민으로서 성장하는 경험을 하게 될 것입니다.	일반/ 이론	
앙트레프 레너십과 팀러닝	학생들은 본 교과목과 함께 앙트레프레너십 핵심교과목들을 동시에 수강함으로써 팀 앙트레프레너십의 체화에 필요한 여러 역량과 마인드셋을 통합적으로 계발할 수 있게 된다. 구체적으로 이 교과목은 본 연계전공의 핵심 철학인 ‘팀 학습이론(Peter Senge)’과 ‘지식창출 이론’ (노나카)을 이용하여 팀 앙트레프레너십과 연관된 다양한 주제에 대한 학습을 학생 주도로 이끌어 나가도록 한다. 이를 통해 학습하고 성장하는 팀 앙트레프레너로서의 아이덴티티를 확립할 수 있을 것이다.	일반/ 이론	앙트레프레너십과 혁신역량, 스타트업을 위한 제품서비스 개발, 앙트레프레너십 캡스톤디자인 기초중 최소 2개 교과목 또는 3개 교과목 모두를 동시에 수강신청하는 경우에만 수강 가능함.
글로벌 소셜앙트 레프레너 십	본 교과목에서는 소셜앙트레프레너십을 대한 글로벌 시각을 얻기 위해 전 세계적으로 해결되어야 할 난제를 UN의 SDG (sustainable development goals)의 프레임을 활용한다. 시뮬레이션 게임과 사례연구를 통해 다양한 난제로 인해 저개발국가의 주민들이 처한 상황에 대한 깊은 공감력을 개발하고 이를 근간으로 학생들은 특정 국가가 가지고 있는 SDG 주제 영역과 관련된 문제를 정의하고 이에 대한 해결책을 제시하고 실행해본다. 이 과정에서 동시대에 지구의 다른 어느 한편에서 겪고 있는 문제가 우리의 문제임을 인식하게 되고 글로벌 소셜앙트레프레너십으로 세상의 변화를 추구할 수 있는 기초역량을 습득하게 된다.	일반/ 이론	본 교과목의 성공적 결과물은 실행할 수 있는 기회 제공 (Service Learning 대학혁신지원사업)

기술발전 과 비즈니스 모델 혁신	시대를 이끄는 선구적 기업은 항상 새로운 기술이 인류에 제공할 미래가치에 주목하고 이를 가장 빠르게 성공적으로 사업화였다. IoT, 가상현실(VR), 증강현실(AR), 머신러닝과 딥러닝, 빅데이터, 블록체인과 핀테크 등 다양한 분야의 새로운 기술들이 비즈니스 모델의 변화를 야기하고 있다. 본 강의의 학습목표는 기술과 비즈니스 전략의 매치에서 시장을 주도할 수 있는 혁신적인 비즈니스 모델을 개발하는 것이다. 이 과목은 특히 스타트업이나 기존기업의 전략/신사업 기획 부서에서 일하고자 하는 학생들에게 유용한 지식과 안목을 제공할 것이다.	일반/ 이론	
앙트레프 레너십 현장실습 1	본 교과목은 수업시간을 통해 배운 앙트레프레너십에 대한 기본이론과 지식을 기업현장에서의 실습을 통해 이해도와 적용력을 배양하는 것을 목적으로 한다. 이 과목을 수강하는 학생들은 사전에 승인된 기업에서 제공하는 4주 이상의 인턴십에 성실히 참여하고 평가됨으로써 학점을 부여받게 된다.	일반/ 실습	
앙트레프 레너십 현장실습 2	본 교과목은 수업시간을 통해 배운 앙트레프레너십에 대한 기본이론과 지식을 기업현장에서의 실습을 통해 이해도와 적용력을 배양하는 것을 목적으로 한다. 이 과목을 수강하는 학생들은 사전에 승인된 기업에서 제공하는 8주 이상의 인턴십에 성실히 참여하고 평가됨으로써 학점을 부여받게 된다.	일반/ 실습	
앙트레프 레너십 현장실습 1,2	본 교과목은 창업활동을 직접 실행해봄으로서 앙트레프레너십을 현실에 적용하는 것을 목적으로 한다.	일반/ 실습	

- CL 교과목

과목명	편성학과 및 비교
21세기 역량과 팀 앙트레프레너십	BTeS 프로그램 수강생 신청 가능
사내앙트레프레너십	경영학과
기업가정신 개론	경영학과
인터넷 비즈니스 모델	경영학과
최신IT와 스타트업	경영학과
IMC광고론	신문방송학과
경영전략	경영학과
글로벌 지속경영	국제통상학과
기업과 사회복지의 이해	사회복지학과
마케팅관리	경영학과
집단심리	심리학과

경영정보시스템	경영학과
지속경영과 마케팅관리	경영학과
세계경제질서와 역사	국제통상학과
조직행동	경영학과
소비자조사연구	소비자학과
제품개발	시스템경영공학과
창작과 지적재산권	글로벌리더학과
재무관리	경영학과

- 위의 교과목 수강 시, 앙트레프레너십 연계전공에서는 전공일반 학점 인정

나. 팀 앙트레프레너십 프로그램(비교과 프로그램) 소개

- 실전 비즈니스 프로젝트

다양한 전공의 학생들과 팀을 이뤄 현실에 당면한 문제를 비즈니스 방법론으로 해결

- 팀프레너십과 경험 기반 학습

글로벌 창업혁신 교육과정인 몬드라곤 팀 아카데미(MTA)와 함께 팀프레너십(Teampreneurship)역량과 경험 기반 학습의 교육철학을 기반으로 운영

- 학점 인정

팀 앙트레프레너십 프로그램 참여 시, 전공 수업인 '팀 앙트레프레너십 I'와 '팀 앙트레프레너십 II'를 통해 학점 인정 (BTeS의 경우, '21세기 역량과 팀 앙트레프레너십.')

- 참여 대상과 목적에 따라

CML(Changemaker Lab), SeTA(Social entrepreneurship Team Academy), BTeS(Bridge year Team entrepreneurship School)로 나뉨

(1) CML (Changemaker Lab)

무언가 새로운 것을 시도해보고 싶지만 함께 할 사람과 기회가 없어 망설였다면, CML에서 자신에 대해 알아 가고 능동적인 팀과 함께 프로젝트를 해보는 즐거움을 느껴 볼 수 있다.

(2) SeTA (Social entrepreneurship Team Academy)

SeTA는 수익을 내며 세상을 변화시키는 팀 앙트레프레너 양성 프로그램이다. 디자 인씽킹 방법론과 코칭을 통해 실제 비즈니스 프로젝트를 실행하면서(Learning by doing) 혁신적인 소셜 임팩트를 일으킬 방법을 모색한다.

(3) BTeS (Bridge year Team entrepreneurship School)

BTeS는 의미 있는 휴학 생활을 보내고자 하는 휴학생들을 대상으로 열리는 팀 앙 트레프레너 양성 프로그램이다. 학업, 취업 스트레스, 가치관 혼란 등 감정소진을 겪는 학생들에게 넓은 세상을 경험하고 삶과 진로를 진지하게 생각해보는 시간을 제공한다.

다. 전공 로드맵

영역	기초	심화
팀 아카데미	팀 앙트레프레너십 I	팀 앙트레프레너십 II
개인성장과 팀 앙트레프레너십	앙트레프레너십과 혁신역량* 스타트업 제품 서비스 개발* 공감기반 가치제안 디자인	앙트레프레너십과 팀러닝 앙트레프레너십 캡스톤디자인*
소셜앙트레프레너십	지역사회문제와 창업*	앙트레프레너십과 시민의식 글로벌소셜앙트레프레너십 소셜벤처 캡스톤디자인
스타트업 경영과 전략	기업가정신 개론 조직행동 재무관리 마케팅관리 경영정보시스템 경영전략	사내앙트레프레너십 지속경영과 마케팅 최신 IT와 스타트업 인터넷 비즈니스 모델 IMC 광고론 글로벌 지속경영 기업과 사회복지의 이해 집단심리 세계경제질서와 역사 소비자조사연구 창작과 지적 재산권 제품개발

* 전공핵심교과목

4. 무엇을 배웠나

최영훈 (경영학과)

Q. 왜 앙트레프레너십 연계전공을 선택했나요?

A. 저는 경영학과입니다. 경영학과 수업을 들으며 느꼈던 점은 이론수업 자체는 출중하나 실무에 이론을 적용하는 수업은 많지 않다는 점이었습니다.

창업에 대한 관심이 원래 조금 있었던 터라, 수업에서 이론만 배우는 것이 아닌 실제 경영 혹은 창업을 경험하고 싶었습니다. 그러던 중 앙트레프레너십 학과에 대해 알게 되었습니다.

커리큘럼 자체가 창업 및 기업가정신에 초점이 맞춰져 있어 이 학과에 매력을 느끼게 되었습니다. '캡스톤디자인' '제품서비스개발'과 같은 교과목명을 보며 수업이 이론보다는 실무에 가깝다는 것을 알게 되었고, 이에 따라 망설임 없이 선택할 수 있었습니다

Q. 앙트레프레너십 연계전공에서 뭘 했고, 뭘 배웠나요?

A. 앙트레프레너십학과의 여러 수업을 통해서, 저는 저만의 스타트업을 세울 수 있었습니다. '캡스톤디자인', '디자인사고', '제품서비스개발' 등 직접 본인의 제품 혹은 서비스를 고안해내고 고도화시키는 과정을 학기 내내 진행하였습니다.

처음에는 어플리케이션으로 시작하였는데, 이 학과의 특성상 학과학생들의 전공이 다양했고 창업에 대한 관심이 있었기에 좋은 팀을 꾸려 기획 및 개발을 해나갈 수 있었습니다.

2학기에 걸쳐 이뤄진 '앙트레프레너십캡스톤디자인' 수업을 통해 어플리케이션을 고도화해 현재 프로토타입 완성 및 런칭 직전 단계에 이르렀습니다. 지금의 단계에 오기 까지 수많은 시행착오를 거쳤는데, 이 과정 속에서 다양한 역량을 기를 수 있었습니다. 창업 생태계에서 팀은 어떻게 구성되는 것이 최적인지, 고객중심적 사고란 무엇인지, 초기 마케팅과 유통은 어떻게 이뤄지는지 등 창업 전반적인 프로세스에 대해 알 수 있었습니다.

'디자인사고' 및 '창업과혁신역량' 같은 이론수업을 통해서 실제 창업현장에서 주목받는 창업철학을 배울 수 있었고 이를 실전에 바로 적용할 수 있어서 좋았습니다. 사고방식 자체가 전공진입 시절에 비해 많이 변하였습니다. 창업필드에서 요구되는 사고방식으로 변했습니다.

이 외에도 수업을 진행하며 주체적인 삶에 관한 토론을 하고 창업에 관한 이야기들을 지속적으로 듣기 때문에, '내가 진짜 하고 싶은 일이 뭐지?'에 대해서도 깊게 고민하며 저만의 답을 찾을 수 있었고 창업에 대한 관심이 높아졌습니다.

배성진 (전자전기공학과)

Q. 왜 앙트레프레너십 연계 전공을 선택했나요?

A. 저는 전자전기공학부에서 공학적 소양을 갖고있으면서 언젠가 창업을 하고 싶다는 꿈을 갖고 있었습니다. 그래서 경영학과를 복수전공하려는 찰나에 경영학과보다 창업 자체에 초점이 맞춰진 앙트레프레너십 연계전공이 새로 생긴 것을 발견했기 때문에 지원하게 되었습니다

니다.

Q. 앙트레프레너십 연계전공에서 뭘 했고, 뭘 배웠나요?

A. 앙트레프레너십 연계전공을 통해 배울 수 있는 것은 창업을 하기 전에 갖춰야 할 배경 지식과 소양입니다.

앙트레프레너십 연계전공은 이름에 걸맞게 기업가정신에 초점을 맞추고 스타트업이라는 형태의 그룹이 갖춰야 할 방향성을 알려줍니다. 디자인 사고와 앙트레프레너십, 스타트업 제품서비스개발, 앙트레프레너십 캡스톤디자인 등의 수업을 통해 창업가의 자아실현이 아닌 고객을 발견, 정의하고 고객에 공감, 집중하는 것으로부터 시작하는 태도를 배우고 실천할 수 있습니다. 이러한 방식이 당연해 보일 수 있지만, 끊임없이 자아실현의 욕구에 부딪히면서도 고객에게 집중하는 노력을 해 볼 수 있는 것으로 창업이란 무엇인가, 나아가 본질적으로 기업가정신이란 무엇인가에 대하여 알아갈 수 있습니다.

앙트레프레너십 연계전공은 Change Maker Lab, Social Entrepreneurship Team Academy 등의 프로그램과의 연계로 그 학습 내용을 보다 큰 규모로 확장 시킬 수 있습니다. 고객 개발 방법론의 창시자 스티브 블랭크가 스타트업을 ‘A startup is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model’이라고 정의하듯, 해당 프로그램에서는 이런 temporary organization을 구성하여 목표를 달성하기 위해 비즈니스모델을 찾아 나갈 수 있습니다.

이러한 프로그램에 참가해서 한국으로 오는 외국인 유학생들을 돕기 위한 키트를 제작하기도 하였고, 심리적인 어려움을 겪는 사람들에게 도움이 되기 위한 일기장을 디자인하기도 하였습니다. 나아가 이런 활동들을 기반으로 필자는 실제로 팀을 만들어 스타트업을 꾸렸고 정부지원금을 받아 현재 열심히 노력하고 있습니다.

이러한 도전들은 내가 무엇을 할 수 있는가와 별개로 내가 무엇을 하고 싶은가, 어떤 변화를 가져오고 싶은가에 대한 본질적인 질문으로 반복적으로 회귀하는 활동을 가능하게 하고, 이런 과정은 개인의 능력을 확장하는 풍족한 기회를 제공할 뿐 아니라 내가 할 줄 아는 것을 문제에 끼워 맞추는 것이 아닌, 문제를 본질적으로 해결하기 위해 본인을 확장해 나갈 기회를 제공합니다. 주어진 것을 배우는 학생에서 하고 싶은 일을 위해 스스로 찾아 배우는 학생으로 변화할 기회를 제공하고, 그런 학생이 멀리 뻗어 나가기 위한 풍족한 환경을 제공합니다.

연계전공 수업과 CML/SeTA 프로그램에 참여하며 디자인 씽킹 프로세스, 로고 디자인, 제품/서비스 디자인, 비즈니스 모델 캔버스 작성 및 활용방법, 미시경제학에 관하여 학습할 수 있었고, 스타트업 케이스 스터디, 비즈니스와 팀에 대한 다양한 툴 학습, 스탠포드 챌린지, 프로젝트 쇼케이스를 비롯한 다양한 활동들을 체험할 수 있었으며, 여러 프로젝트르 진행하면서 필요한 스킬들이었던 챗봇을 위한 Conversation Design, 웹사이트 제작을 위한 HTML/CSS/Javascript 언어 학습, 인공지능 모델 개발을 위한 Tensorflow 언어 학습, 디자인 툴 및 영상 편집 툴 활용방법 등에 대해서도 배우게 되었습니다. 끊임없이 문제를 마주하게 되고 끊임없이 다방면에서 배움의 기회를 찾을 수 있는 학과입니다.

단, ‘연계전공’이라는 전공의 특성을 충분히 이해하고 지원해야 할 필요성이 있습니다. 수업의 내용은 융복합적이며 학술적이기보다는 경험적입니다. 따라서 학생이 열심히 하면

할수록 배움의 정도가 깊어지며 본인 혹은 사업이 나아갈 방향도 뚜렷해집니다.

거꾸로 말하면 그 어떤 수업도 구체적으로 이렇게 하면 창업할 수 있다던가 이렇게 하면 사업이 된다는 답을 주지 않습니다. 즉, 앙트레프레너십 연계전공은 본인이 무엇을 하고 싶은지 알려주지 않는다는 점을 꼭 숙지하기를 바랍니다.

하지만 본인이 나아가고자 하는 방향을 가지고 연계전공에서 배우는 가르침과 만나는 교수님, 학우들을 적극 활용한다면 그 어떤 복수전공을 택하는 것보다 많은 것을 배우고 해 낼 수 있을 것입니다. 필자가 1년 동안의 앙트레프레너십 연계전공에서 배운 사실 중 가장 소중한 내용은 놀랍게도 내가 하고 싶었던 일은 사실 고객의 문제를 해결하는 것이 아닌 내가 생각하는 문제를 해결하는 것이었다는 깨달음과 내가 생각하는 문제를 내가 해결하려면 그 문제를 같이 겪고 있는 다른 '고객'들에게 집중하는 것으로 내 능력을 넓히고 내가 원하던 해결책을 제시할 수 있다는 아이러니입니다.

이러한 깨달음이 제 미래를 설계함에 있어 보다 뚜렷한 방향성을 주었고 이는 앙트레프레너십 연계전공을 통해 얻은 경험에서 왔다고 단언할 수 있습니다.