

새로운 노트

2025.05.15 목 오후 5:02 · 54분 11초

이태수

참석자 1 00:00

여러 CEO들을 많이 만나다 보니까 그런 사람들도 자기가 특화된 도메인에서 더 잘하는 분야가 있더라고요.

그래서 저는 오히려 사업을 한다면 이런 AI는 it가 아니고 콘텐츠 쪽으로 한번 해보고 싶다는 생각은 아직도 있습니다.

그렇게

참석자 2 00:16

지금 사업이나 이런 것들을 고민하고 있는데 그래요.

되게 하여간 재밌는 것 같아요. 저거 하면 요즘 너무 힘들어가지고 근데 아까 전에 또 이렇게 프로젝트 말씀해 주신 거 되게 진짜 좋다고 생각을 합니다.

계속 강의실에 얘기를 하긴 했는데 기술도 기술이지만 서비스 관점에서 프로젝트를 어떻게 고민을 했는지 어떻게 녹였는지 그게 실은 되게 중요하다고 말씀을 해 줄 수가 있어요.

참석자 1 00:49

지금도 저는 그런 관점이랑 개발자들 관점 두 개 다 이제 보면 어디를 좀 더 집중을 해야 될지가 좀 약간 매너리즘이 있는 상태여가지고 취업 준비를 하시면 그쪽이 맞을 거고 아니면 진짜 하나의 독창적인 서비스로 투자를 받거나 아니면 실리콘밸리에 있는 스타트업 같은 데 좀 취직을 하고 싶거나 그런 부분이 그렇게 낫다고 생각이 들어요.

요즘 실리콘밸리에 보면 옛날에는 뺑이었는데 지금 망가라고 하죠.

거기 출신들만 갈 수 있는 또 스타트업이 따로 있어요.

그래서 근데 또 합격을 하고도 못 가는 경우도 많아요.

디자인 때문에 그래서 여러 가지 여기 이슈들도 많은 상태여가지고 그래서 요즘은 좀 그래도 좀 힘들 것 같아요.

그래서 인스타 네 이번에는 좀 감기 시킬 겸 좀 약간 수준을 좀 더 관점을 수준이 아니고 관점을 완전 바꿔서 처음으로 한번 돌아가 보겠습니다.

그래서

참석자 1 02:00

네 혹시 우리가 지금 AI AI를 많이 마련하고 강의도 많이 듣고 계시고 한데 우리가 이걸 정말 기술적으로 잘 쓰고 있는지도 한번 고민을 해보셔야 되는 단계이기도 해요.

그래서 우리가 챗gpt 코파일러 클로드 커서 재미나 이런 것들도 이제 매일 우리 듣고 써보기도 하는데 대부분은 이제 개인적인 사용 이제 개인적인 업무 테스트에 한두 번 사용을 하거나 매번 반복되는 작업만 사용하는데 거기서 끝을 내는 경우가 많아요.

그래서 AI를 사용을 해보고 내 업무에 한두 개 적용을 해보는 거 중요한 게 아니고 이게 앞으로 어떻게 쓸 것인가를 매번 고민하면서 사용하는 게 저는 중요하다고 생각합니다.

그래서 실제적으로 엔터프라이즈 레벨에서는 그냥 여기는 제가 회의와 이메일 작성, 보고서 생성 등 반복적인 업무들을 AI에게 맡기고 있다는데 이 보고서 생성 하나에도 엄청난 변수가 들어갑니다.

그래서 소위 말하는 그냥 리포트 하나 끌고 와서 그냥 생성하면 되는 거 아니야 이런 게 아니고요.

참석자 1 03:01

진짜 글로벌적으로 모든 데이터를 몇십 몇백만 건을 하루에 매일 크롤링을 하고 그 작업을 병렬적으로 처리를 하고 실질적으로 프로포트나 이런 작업들도 이 팬아웃으로 병렬적으로 모든 걸 처리를 하는 그런 단계부터 다 만들거든요. 그래서 프롬프트도 그냥 한두 개가 쓰는 게 아니고 몇백 개의 템플릿을 만들어

가지고 각각의 엔터프라이즈 레벨마다 최적화를 시켜가지고 사용하기도 하고요.

그리고 이제 실질적으로 AI를 도입하는 조직 여러분들 이런 것들이나 아닌 조직의 격차는 엄청 커지고 있고 국내가 지금 엄청 그런 케이스들을 많이 보여주고도 해요.

그래서 우리는 뭐 이런 거 쓰는 것에서 끝나지 않고 일하는 방식을 이제 바꾸는 사람이 다음 시대에 이제 주인공이라고 저는 생각을 합니다.

사실 최근에 많이 들어요.

참석자 1 03:47

저희 이런 도메인에 있는 사람들도 있지만 이 도메인이 아닌 다른 도메인 있는 사람들한테는 이것 때문에 채집 때문에 죽을 것 같다 영상 만드시는 분은 이런 영상 효과를 만드시는 분들도 AI 때문에 죽을 것 같다 이런 소리를 하시거든요. 물론 그게 저는 무조건 좋다고도 생각을 하지 않지만 사실 이제는 어떻게 AI를 우리 업무에 좀 녹여볼지를 고민하는 게 제일 중요하다고 생각을 합니다.

그래서 좀 개론적인 이런 별거 아닌 이야기를 하면 우리가 머신러닝 시대도 있었고 그전에는 비하기들도 있었고 그다음에 언어 이해형 시대가 지금 있었고요. 그리고 이제 생성기는 AI 시대가 있습니다. 머신러닝은 데이터 기반으로 의사 결정을 하고 전통 예벨 모델이 광범위하게 이제 쓰이기 시작을 했었죠.

그래서 패턴 인식과 예측 모델이 비즈니스 의사 의사 결정에 활용이 되었고 이게 그래서 없어졌냐 아직도 엄청 많이 잘라보고 있습니다.

참석자 1 04:40

그리고 자회사 처리에서 딥러닝이 이제 본격적으로 도입이 되면서 버튼 등으로 이제 문장 이해 능력이 향상되었고 텍스트 분석과 감정 분석이 이제 가능해지고 고객 데이터 활용도 고도화되면서 분석 쪽이나 이제 BI 툴도 이런 쪽으로 많이 확장이 되기 시작했어요.

그러다가 이제 생성형 AI로 와서 다양한 콘텐츠나 이런 생성하는 AI가 등장하고

텍스트 이미지 음악 영상 이런 것들을 전체 생성할 수 있는 그런 옴니 같은 모델들이 비즈니스 전 영역에 이제 확산되면서 혁신을 가지고 있습니다.

그래서 이제 대화형 AI를 여기서 보시면 이제 자연스럽게 이제 유연한 대화가 가능한 AI가 있었고 이제 사람처럼 자연으로 대화 가 가능하고 그다음에 복잡한 질문도 이해하고 상황에 맞게 응답을 하고 잭 TPT 같은 게 있었죠.

그러다가 이제 에이전트의 시대로 왔습니다.

참석자 1 05:31

그래서 AI가 스스로 계획하고 실행하는 시대였고 복잡한 작업을 스스로 계획하고 여러 도구를 종합해서 수행을 하고 근데 이렇게 이런 장표를 발표하면 현업에서 많이 말해요.

혹시 RPA라고 들어보셨나요? RPA라고 업무 자동화 이제 프로세스를 해주는 게 이제 옛날에 룰 베이스로 하는 게 있었어요.

근데 지금 들으면 그 RPA 방식이 엄청 따분하고 별거 아닌 것 같지만 아직도 현업에는 차라리 에이전트를 쓰는 게 돈이 더 많이 들 정도로 IPA가 그냥 쓰면 돈도 절약되고 빠르게 끝낼 수 있는 프로세스도 많거든요.

그래서 현업에 이제 엔터프라이즈 레벨로 들을 고아서 질문을 하죠.

에이전트 이렇습니다. 이거 쓰면 무조건 좋아요.

이 모듈 시켜가지고 결과적으로 툴 다 만들면 결과적으로 잘될 거야 하면 그거 얼마예요 이제 IPM 우리 이거 다 되고 이거 얼마데요 할 말이 없어요.

그래서 이제 이 미래 지향적으로 생각을 해야 돼요.

이거는 결과적으로 에이전트라는 건 자율성을 주는 겁니다.

참석자 1 06:25

자기가 생각을 하고 평가를 하고 반복을 하고 이런 이트레이션 작업을 하는 건데 우리가 툴 한두 개에서 끝날 때는 상관없지만 회사 전체의 업무 프로세스들이 여기로 맞춰졌을 때는 엄청난 생산성을 이제 올릴 수가 있거든요.

그렇게 되면 또 엔터프라이즈로 해서 물어봐요. 그거는 알겠는데 그래서 지금

당장 돈이 중요하다 그래서 스타트업 고민을 하시는 분들도 많겠지만 아마 그런 질문들을 많이 받으실 거예요.

엄청나게 이거 좋을 것 같지만 이런 질문들을 많이 받아서 이런 부분을 자꾸 이제 고민을 해보시면 좋아요.

내 입장에서 말고 상대방 돈을 주는 사람의 입장에서 가장 많이 도움 고민을 해보시면 좋습니다.

그래서 이제 그 사이에 이제 아까도 말했듯이 제가 질문들이 다 너무 좋아서 이런 프로세스들이 나오는데 파인 튜닝이나 레그 같은 것들이 많았죠.

참석자 1 07:14

근데 파인 튜닝을 제가 안 쓰는 이유 중에 하나는 결과적으로는 코스트가 너무 많이 든다.

그리고 이제 모델의 성능도 어느 정도 올라왔다. 그리고 대략적인 프로포트로 어느 작업도 수행이 가능하다.

그래서 이거를 매번 훈련을 시키고 평가하는 게 어떻게 보면 몇 년이 걸릴 수도 있고 몇 달이 걸릴 수도 있고 있는 작업이 매번 반복되는 거는 차라리 인력에 좋지 않다.

그래서 레그 같은 거를 사용하면서 외부 문서 이제 DB로부터 실시간 정보를 이제 가져와 답변을 반영하기 시작했죠.

그래서 최신성 정확성을 강화하고 사내 지식 검색에 이제 최적화시키고 그래서 랭체인이나 라마 인덱스나 파이콘이나 등등이 있겠죠.

그래서 이런 트렌드로 변경이 되고 현재는 그냥 에이전트인 시대가 살고 있습니다.

이것도 언제까지 될지 몰라요. 사실 우리는 지금 에이전트라고 하지만 이런 룰은 작년에도 많이 쓰고 있었어요.

참석자 1 08:05

그리고 혹시나 모델을 비교하실 때 야 이거 챗gpt보다 좋아 이렇게 비교하는 거

는 말이 안 되거든요.

왜냐하면 챗gpt는 모델이 아닙니다. 하나의 애플리케이션이에요.

그렇기 때문에 어떤 라마 모델과 챗gpt를 비교한다거나 이런 실수는 안 하시는 게 좋아요.

채찍 피티는 어떻게 보면 백엔드 작업이 다 돼 있는 하나의 웹 애플리케이션입니다.

그래서 하나의 안에 여러 가지 로직들 많아요. 하드 코딩도 있고요.

엄청 많은 톰들이나 이런 것들에 대해서 분석이 다 돼 있는 그런 작업입니다.

그래서 모델과 모델을 비교를 할 때는 모델끼리만 비교를 하시고 챗gpt는 하나의 애플리케이션이라고 생각을 하시면 좋을 것 같아요.

그래서 이 AI 밸류가 이 커브를 보면 여기 나타나 있는 게 이 가치 창출을 하는 게 단계적으로 발전을 하죠.

참석자 1 08:51

그래서 초반에는 엔터프라이즈 레벨의 이니셜로 만드는 유지 케이스가 있었다고 하면 레그랑 파이트닝이 왔고 여기서 it 오토메이션이 고민되면서 엄청난 가속도가 붙어서 발전을 하기 시작을 합니다.

이걸 이제 우리가 티핑 포인트라고 하는데 그래서 이제 지금 이제 기업들이나 여러분들은 이제 어떤 변곡점이고 어디 부분을 통해서 우리가 생각을 해 볼지 많이 고민을 하는 상황에 놓여 있다고 생각하시면 좋아요.

그래서 이 가치 창출 곡선을 보면 이 실험 단계가 있죠.

초기에 AI 사용 사례와 실험적 접근이 이루어지는 단계이고요.

여러분들이 지금 하는 게 이런 단계라고 생각하시면 돼요.

그리고 플러스 AI라고 통합 단계가 있습니다. AI를 톨로 쓸 건지 메인에 쓸 건지 아니면 AI를 하나의 그냥 톨로만 접근할 거는 이 두 가지의 관점이 있는데 기존 시스템에 AI를 이제 접목하는 단계죠.

랩 와인투닝 it 자동화 코드 개발 AI 어시스턴트 등이 활용이 됩니다.

참석자 1 09:46

근데 이 추후에는 이제 바라보고 있는 게 AI 플러스라고 해서 혁신 단계로 바뀌고 있어요.

AI가 메인이 돼 그래서 AI가 중심이 되는 혁신 단계로 에이전트가 이 비즈니스 플러 세스를 주도를 해서 이 단계에서는 전통적인 비즈니스 모델이 완전히 재편되고 새로운 가치 창출 방식이 이제 등장할 하기 시작합니다.

이 가트너의 리포트를 2014년에 보면요. 2028년까지 전체 상호작용할 수 있는 AI 액션 모델이나 자율 에이전트가 회사 내에서 3분의 1 이상을 차지할 거라고 생각을 하고 있어요.

그렇게 되면 여러 가지 고민이 많겠죠. 우리가 이제 잘리는 거 아닌가 이런 생각도 할 수 있고요.

이걸 더 잘 사용해가지고 내가 저기 주도가 될 수 있는 사람이 돼야 되겠다라고 생각도 할 수 있지만 또 생각해 보면 저걸 통해서 기업은 돈을 축적해서 새로운 비즈니스를 또 만들어 냅니다.

그러면 일자리 창출이 되는 거예요. 그래서 어떤 선순환이 발생할 수 있는 그런 단계가 될 수가 있습니다.

참석자 1 10:44

그래서 우리는 이런 에이전트 기반 기술을 자꾸 이제 이해하고 공부하고 하나에 절대 몰입이 되면 안 돼요.

이게 짱이라던데 이거 절대 이거는 좋은 생각이에요.

거기는 그냥 이론으로 공부를 하고 구현을 해보고 도입하고요.

새로운 거 바로 또 새로운 거 써봐야 돼요. 항상 이 유연한 사고력이 필요합니다.

그래서 경쟁 우위를 확보하는 게 좋습니다. 그 에이전트를 보면 여기가 좀 깨졌는데 이 전통적 에이전트가 있고 그다음에 뭐 이런 여러 가지 세계가 있습니다.

그래서 이 전통적 에이전트를 보면 이 인풋이 들어오면 액션을 취하죠.

그래서 그 액션 기반으로 다른 액션 다른 액션 그 다른 액션을 다시 또 인풋이 만들어내고 또 액션을 취하는 단계가 있었습니다.

그러다가 이제 이게 트레이셔널 한 어시스턴트였는데 싱글에이전트로 오면서 저런 거를 이런 룰 베이스로 만들지 않고 이제 인풋이 들어오면 혼자서 이제 플랜 액션 리플렉트를 반복하기 시작하죠.

아마 여러분들이 대부분 하고 있는 게 이런 걸 거예요.

참석자 1 11:43

그래서 이 서비스가 하나의 에이전트라고 불리게 됩니다.

그러다가 지금은 이 서비스가 하나의 에이전트죠.

여러 에이전트들끼리 이제 소통을 하는 걸 만들기 시작을 해요.

예를 들면 이제 딥 리서치 같은 경우나 오퍼레이터 같은 거 한번 써보시면 자연적으로 혼자서 생각하고 논문을 만들어준다거나 아니면 혼자서 예약하고 부킹하고 항공권 예매해 주고 한다거나 이런 것들은 여러 에이전트들이 다 반복되는 거거든요.

그래서 혼자서 쿼리를 날리고 그 쿼리를 분석해서 여기 웹사이트에 어떤 결과가 없다고 하면 쿼리를 또 재생산을 합니다.

그래서 다른 사이트에 또 뿌려봐요. 그래서 이 쿼리가 맞는지도 판별해 보고 이 쿼리가 잘 나온다면 다른 다른 사이트를 서치 익스플로우 서치 익스플로우를 반복하는 툴을 또 호출합니다.

이런 작업들을 하는 멀티에이전트의 이제 시대가 왔고요.

이것들을 이제 관리를 하는 툴들이 엄청 중요해지고 있습니다.

참석자 1 12:33

이제 MCP를 떠나서 a2a라고 해서 이번에 구글에 발표한 에이전트 2 에이전트의 개념이 많이 중요해지고 있고 엔터프라이즈 레벨에서는 이것 어떻게 관리할지를 상당히 고민을 많이 하고 있습니다.

상당히 많이 고민하고 있고 그냥 에이전트 2 에이전트로도 끝나는 게 아니고 이것을 잘 생각해 보면 코드 레벨로는 절대 관리가 안 돼요.

대시보드가 필요합니다. 이것을 어떻게 시각화해서 잘 만들지 그리고 그 시각화

한 거를 또 막상 짜보면 또 회사 내에서의 서비스가 몇만 개가 될 거잖아요.
그걸 또 이렇게 선으로 그려놓으면 엄청 복잡해요.
그럼 또 그걸 또 어떻게 또 단순화시킬지 이런 고민을 엄청 해야 되거든요.
현재는 그런 생각 가지고 있습니다. 혹시나 만약에 최근에 나왔던 에이전트 MCP 이런 하나에 메몰이 돼 있었다고 하면 생각을 좀 더 열어 주는 작업이 좀 필요합니다.
그래서 AI 에이전트는 이런 방식이고요.

참석자 1 13:23

그리고 이제 최근에는 많이 많이 말을 하는 게 플로우 엔지니어라는 직업이 새로 생겼습니다.
이 흐름으로 가는 패러다임이라고 하는데 흐름 엔지니어라는 직업이 생겼어요.
옛날에는 기능 중심의 설계를 했어요. 개네들 개별 기념 요약 분류 번역 등 하나씩 구현을 했죠.
근데 이제 유기적인 작업이 연결이 불가능했고 단순 챗봇이나 하나의 작업만 하는 요약 이런 것만 하고 끝났어요.
근데 이제 모듈식 구성이 가면서 기능 하나만 사용하는 게 아니라 여러 기능을 막 붙여서 이제 쓰기 시작했어요.
여기 터 데이터베이스도 참고하고 여기 API도 호출하고 이런 것들도 저희 근데 자동적 흐름이라기보다는 이제 재사용 가능한 구성 요소들을 필요한 만큼 막 끼워넣는 형태였습니다.
그래서 중간에 조건 분기 추론이 거의 없었죠.

참석자 1 14:06

근데 지금은 흐름 중심으로 사용자의 목표에 따라 AI가 스스로 계획하고 실행을 하고 있습니다.
도구를 호출하고 조건 분기와 반복 도구로 처리를 하고 있습니다.
실제로 지금 플로우 엔지니어라는 직업을 구하기도 해요.

아까 말했듯이 에이전트는 이런 많은 흐름을 가지는데 이 흐름을 짜는 사람입니다.

그래서 그런 것들도 있는데 최근에 엔터프라이즈나 개인이 어떻게 공부해야 될지 또 고민이 된다고 하면 AWS라든지 im이라든지 아니면 아주어라든지 여러 가지 클라우드 서비스를 한번 사용해 보세요.

애네들이 왜 이걸 만들었을 고민을 한번 해보세요.

예를 들면 AWS 지원에 세일즈 메이크 유니파이드 스튜디오라는 게 있어요.

아실 수도 있는데 이게 이제 LLM에 특화된 이런 에이전트에 특화된 어떤 하나의 스튜디오거든요.

거기서는 이런 흐름도 만들 수 있게 돼 있습니다.

참석자 1 14:51

저걸 왜 만들었을까로 끝나지 말고 연구를 한다고 생각을 해보세요.

그럼 그것도 하나의 취업 시장에서 내가 가질 수 있는 강점이 될 수가 있습니다.

남들은 그런 식으로 생각을 절대 하지 않거든요. 내가 지금 하고 있는 것만 지금 집중하려고 하지 회사들은 바보가 아니에요.

돈 되는 서비스만 만들려고 하거든요. 내가 생각하고 있던 게 돈이 되는 서비스가 아니라고 하면 지금을 잠깐 내려놓을 수도 있습니다.

그런데 이제 물론 자꾸 트래킹하면서 공부나 하는 거는 필요합니다.

그리고 이제 개발 라이프 사이클 내에 이제 다양한 해야 할 일들이 있습니다.

첫 번째는 설계죠. 에이전트 사용 사례 워크 플로우 KPI 정의 비즈니스 목표에 맞게 구체화하는 단계 스타트업 같은 거 해보시고 싶고 이러면 이런 단계들이 중요합니다.

그리고 사용 가능한 데이터 소스 식별, 프로젝트 실현 가능성 검토를 하고 적절한 모델 선택 및 파이팅 같은 것들도 하고요.

참석자 1 15:42

워크플로우 목적에 맞는 모델에 적용을 하고 아키텍처 및 이제 패턴을 설계하

고 추론 계획, 자기 개선 도구 호출 등을 위한 프레임워크를 구성하는 작업이 반복되어야 합니다.

그리고 비용 효율을 위한 하나의 개발이 아닌 이게 정말 비용 효율이 나는지 에 대한 인프라 설계도 해야 돼요.

그게 끝나면 이제 구축 및 배포를 하죠. 그래서 LM 추론을 챗gpt에 맡기고 있었다면 y 챗gpt가 다 해줘가 아니고 챗gpt에 10만 토큰을 썼네.

이걸 어떻게 줄이지라는 고민도 많이 해보셔야 돼요.

아니면 어떤 작은 모델을 써볼지 차라리 작은 모델은 파인트링에서 쓰는 게 이 조그마한 업무를 하기에 더 좋지 않을까라는 코스트적인 접근도 가능합니다.

그래서 이런 하나하나에 가 엄청난 면접에서도 그렇고 IRS도 그렇고 좋은 스피치가 될 수가 있습니다.

그래서 이런 에이전트 워크 플로우 연결하면 좋고요.

참석자 1 16:29

데이터 소스와의 서비스 통합을 해서 다양한 환경에서 이제 도구 연동 서비스 시뮬레이션 및 디버깅 행동 및 출력에 대한 가드레일을 이제 설정을 하는 게 좋습니다.

최근에는 이 현업에서는 이 가드레일에 대한 고민을 엄청 많이 해요.

실제로 내뱉는 대답에 대해서 부정적인 요소가 이런 게 있으면 회사의 가치는 더 떨어지거든요.

그렇게 해서요. 이런 부분만 규제를 하는 새로운 거버닝 시스템도 또 고민도 해야 됩니다.

그리고 운영 및 모니터링도 해야 되고요. 그래서 에이전트 워크 플로우 API 엔드 포인트를 배포하고 제어도 보안을 해야 되고 UI 등 애플리케이션 통합도 해야 되고 여러 가지가 많죠.

이걸 다 자기가 할 필요가 없어요. 이런 단계가 있다고만 알아두시면 돼요.

여기서 내가 할 일은 정해져 있습니다. 그렇기 때문에 저런 프로세스로 회사들도 움직이고요.

참석자 1 17:12

나도 움직일 거라고 생각을 하시면 좋을 것 같고 내가 저 서비스에서 어떤 거를 할 건지 저 사이클이 도는 거를 이해를 해야 내가 어떤 회의를 참석해도 이 회의가 어떤 목적에서 열리는지 이해를 할 수가 있습니다.

그래서 처음에 회사 딱 들어가면 어떤 생각이 들었냐면 회의를 들어요.

내가 지금 여기 어디 왜 있지 뭐라고 말하는데 아무것도 안 들려요.

그래서 그런 단계가 있거든요. 그래서 이 워크 플로우를 잘 이해를 해 주시는 게 방금 바로 들어가도 내가 지금 이 위치에 와 있구나 내가 이 말을 해야 되겠구나라는 게 검증이 될 수가 있어요.

그래서 우리는 이제 어떤 인재가 돼야 돼야 하는지 AI 시대 5가지로 제가 나눠 봤습니다.

첫 번째는 인지 능력이라고 생각합니다. 정답이 없는 상황 속에서도 패턴을 포착하고 본질을 파악하는 능력이죠.

그래서 AI가 아닌 사람만이 할 수 있는 직관적 통찰을 의미합니다.

AI가 이런 직관적 통찰을 가질 수 있을까요? 없을까요?

참석자 1 18:00

이런 질문이 나오면 뭐라고 답변하실 거예요? 여러분들 있어 언젠가 언젠가 저는 가능하다고 생각하거든요.

그 이유 중에 하나는 지금 우리 세상에 있는 모든 데이터를 학습한 게 챗gpt라고 하잖아요.

저는 아니라고 생각합니다. 우리 어떤 데이터가 없죠?

이 공기가 학습이 돼 있나요? 우리가 지나가는 이 물리적인 법칙들이 학습이 돼 있나요?

이런 모든 센서 데이터들이 다 학습이 돼야 실제 시뮬레이션이 가능합니다.

그래서 최근에는 이 LLM이 아닌 영상 생성에 얼마나 관심이 많은지를 보시면 물리 법칙들이 학습이 돼서 우리가 심리학이라든지 아니면 로켓을 발사한다든지 이런 거를 물리적인 법칙을 그대로 센서 데이터를 다 넣어놓으면 거기서 자연스럽게 시뮬레이션을 사람이 할 필요 없이 할 수가 있어요.

그럼 우리가 1년에 두세 번 하던 걸 거기서 1년에 만 번씩 해버려도 되는 거고요.

참석자 1 18:49

예를 들어서 최근에 또 알파 폴더라고 들어보셨나요?

알파 폴더라고 신약 개발에 있는 단백질 구조를 파악하는 AI 모델이에요.

최근에 노벨상을 AI 모델이 받았죠. 그게 알파 폴더를 만든 사람이었죠.

그 사람은 과학 전공이 아니었어요. 그래서 알파폴드 모델을 발견하면서 어떤 일이 생겼냐면 단백질 구조를 우리가 이때까지 연구했던 기원전부터 지금까지 연구했던 것보다 1년 안에 연구한 게 100년 치가 나왔었다고 합니다.

그만큼 이런 시뮬레이션이나 이런 구조 파악을 하는데 이런 시뮬레이션이 중요 합니다.

그럼 창의적 사고죠. 기존 지식을 재조합하거나 예상치 못한 방식으로 아이디어를 재해석하는 미 그리고 중요한 거 문제 정의 능력입니다.

AI는 데이터를 학습하지 하지만 무엇을 학습할지 정하는 거는 공간이에요.

그래서 올바른 가설 설정 없이 AI는 잘못된 방향으로 작동할 수 있습니다.

하지만 어제 논문이 하나 나왔어요.

참석자 1 19:40

뭐냐하면 AI 혼자서 생성하고 혼자서 학습하고 혼자서 판단하는 그런 것들을 봐왔거든요.

사실 지금까지는 이제 모델의 능력에 타겠지만 그런 부분에 대해서 어떤 식으로 돼 있는지 이런 논문도 읽어볼 준비가 항상 돼 있으셔야 됩니다.

그런 것들도 만약에 나왔다면 뉴스레터로 요약 고서 하나 만들어가지고 매일 아침마다 나한테 불러오게 만들어서 저는 그걸 읽어 볼 것 같아요.

그런 작업들도 해 주시면 좋고요. 그리고 퀴이 설계 능력이에요.

원하는 결과를 도출하기 위한 논리적 사고 커뮤니케이션이죠.

지금 우리가 항상 말을 하죠. 그러면 우리가 이 시대에 와서 공부를 할 필요가

있나요?

애 혼자 다 할 건데 근데 질문을 하는 사람은 지금은 우리잖아요.

그래서 질문을 어떻게 잘할 수 있는지를 항상 공부를 해요.

그래서 국어 공부는 영어 공부는 언제든 답이다라고 하잖아요.

참석자 1 20:25

나중에 AIs가 완성이 된다고 하면 우리는 코딩을 하는 게 아니고 언어를 얼마나 잘하는 사람이 더 좋은 개발자가 될 수 있고 기술자가 될 수 있다고 이야기하는 게 이런 부분입니다.

그래서 프로포트 엔지니어링도 그런 부분입니다.

마지막으로는 이제 도메인 통찰력이예요. 우리가 아무리 AI 엔지니어로 날고 빈다고 하더라도 우리가 어떤 서비스를 만들어서 누군가에게 팔려고 할 때 그게 어떤 현업이 있는 사람이에요.

예를 들면 공장에 있는 사람 그 공장 사람보다 우리가 그 공장에 대한 지식을 알까요?

모릅니다. 뭐부터 물어보는지 알아요. 혹시 서비스를 만들어주려고 하는데 어떤 쿼리를 날리세요?

그 쿼리를 날리는 것조차 우리 모르잖아요. 그래서 테스트 쿼리를 만들 줄 알아야 돼요.

그래서 이걸 가진 사람은 도메인 통찰력이 있는 사람들 밖에 없어요.

그래서 기술보다 중요한 건 문맥의 이해와 전략적 활용이고요.

참석자 1 21:10

산업 업무 지식을 바탕으로 AI를 실천해서 제대로 활용할 수 있게 이런 현업과 의사소통도 중요하고요.

테스트 쿼리를 만드는 것도 중요하고 그걸 통해서 우리는 개발을 하는 거라고 생각하시면 됩니다.

그래서 초보자와 실무자로 제가 나뉘었는데 초보자는 AI는 뭔지는 모르겠지만 써

보고 싶다 이해해 보고 써보는 것만도 저는 충분한 시작이라고 생각하고요.
실무자는 AI를 내 일에 잘 쓰고 싶다 하면 AI가 도구이기 때문에 내 업무를 더 잘 아는 사람이 잘 쓰게 된다고 생각을 합니다.
그래서 초보자는 이제 AI 코딩보다 이제 질문이 중요합니다.
이게 왜 그런지 나중에 또 설명할 건데 챗gpt는 잘 묻는 사람이 잘 쓰고요.
완벽한 질문보다는 명확한 목적이 먼저입니다. 링크드인에 보시면 AI 엔지니어보다 챗gpt 더 잘 쓰시는 분들 엄청 많아요.
왜냐하면 개발자도 아닌데 왜냐하면 그분은 그만큼 많이 써보셨으니까 그리고 채집 빛에 하나의 애플리케이션이니까 애플리케이션을 많이 써본 거예요.

참석자 1 22:02

그리고 작업 실행부터 해보시는 게 좋습니다. 문서 요약, 이메일 초안 아이디어 브레인 스토밍 오늘 내일 중 하나만 리한테 시켜보는 것도 초보자에게는 좋은 접근이고 틀리는 거를 두려워하면 안 되고요.
중요한 건 결과 해석입니다. 여러분들은 이 초보자의 영역은 벗어났다고 생각을 합니다.
이 초보자가 잘 할 수 있는 게 뭐냐 결과적으로 애랑 함께라면 바이브 코딩이라고 혹시 들어보셨나요?
바이브 코딩이라고 해서 코드를 몰라도 이제 개발하기는 이제 농담이 아닌 시대죠.
실제적으로 미국에서 15살짜리 중학생 소녀가 이 바이브 코딩을 해서 게임을 만들어서 월에 한 7억씩 벌고 있는 사례들도 있습니다.
그리고 두 번째로는 AI 솔로 프리너라고 합니다.
1인 창업가예요. 혼자서 이제 작은 회사를 만들어요.
이런 것들을 다 이해하기 시작하면 이런 큰 AI 에이전트를 통해서 툴을 만들고 툴을 호출해서 내가 만들 필요도 없어요.

참석자 1 22:52

AI 마켓에 있는 툴도 다 호출해가지고 만드는 거예요.

그래서 브랜딩 글쓰기 고객 응대 내가 원래 사람이 필요했던 부분에 한 3~4명분의 업무 분야를 자동화시킵니다.

처음에 스타트업 하면 3명 이상이 필요가 없어요.

5명 이상은 필요가 없어 10명씩 늘어날 때마다 하나의 한 명의 조직장이 자꾸 필요 하는 거예요.

그러면 그게 다 비용이거든요. 진짜 100억 200억 투자를 받는 걸 5명에서 받는 케이스도 있고 10명에서 받는 케이스도 있어요.

오히려 사람이 많은 거는 좋을 수도 있지만 비용이 하나의 뜻이기 때문에 그런 부분도 잘 고민을 해봐야 됩니다.

그래서 GPT 캔바 노션 이런 것들을 활용해서 스타트업 툴킷에 대해서도 잘 활용을 하셔서 이 솔로 프리너라는 모임이 있습니다.

링크드인에 엄청나게 많은 외국인들이 돼 있고요.

이걸로 돈 버는 시나리오가 엄청 많습니다.

참석자 1 23:36

그래서 혼자 공유 공간을 하나 임대해 가지고 1인 오피스에서 작업하고 있어요.

그러면 실제로 이런 케이스를 봤는데 돈을 엄청 잘 벌어요.

이런 걸 트여 있는 사람이 개발자 아무것도 아니에요.

그냥 많이 써보고 많이 해본 사람의 입장이예요. 그래서 SNS 브랜드 운영 제품 설명 페이지 등 이런 것들을 자동화 다 시켜놨어요.

그래서 이런 솔로 프리너라는 용어가 트렌드로 확산 중에 있습니다.

이 IR도 그렇고 실제로 모든 AI 연구들도 그렇고 이 국가 산업 정부 지원 사업도 그래요.

키워드 장세 키워드를 잘 써야 돼요. 키워드를 논문도 그래요.

논문도 쓸 때 지금 유행한 다나왔거든 지 이거 써야 우리가 역셉시켜 줄 것 같은데 똑같습니다.

국가 지원 사업도 키워드가 있어야 되고 그다음에 IR 발표를 하려면 키워드가

있어야 돼요.

그래서 이런 키워드를 항상 알고 공부를 하시는 게 중요합니다.

참석자 1 24:27

그리고 실무자는 가장 필요한 게 이게 여러분들 레벨일 거예요.

이게 바로 되기 전이 아마 여러분들 레벨일 건데 제가 가장 필요한 건 속도 실험 그리고 확산입니다.

그래서 기술을 지켜보는 사람이 아니라 실험하는 사람이 돼야 됩니다.

기술 리터러시나 빠른 실행력이 필요하고요. MCP a2a 등 기술은 계속 나오고 있어요.

중요한 건 빠르게 리서치하고 써보는 습관 완벽한 질문보다 명확한 목적이 먼저입니다.

논문 도구를 저장만 하지 말고 바로 구현하고 써보시는 것도 중요해요.

최근에 커서든 아니면 윈드 서퍼라고 이번에 오픈ai에서 인수한 커서 같은 플랫폼이 아 또 있습니다.

그런 거 나오자마자 써보시고 구독해 보시는 것도 좋아요.

그리고 이 기술을 나만 알지 말고 항상 팀에 퍼트려야 돼요.

그래야 다 성장을 해요.

참석자 1 25:12

나 혼자 알면 이거 되겠지 하고 이렇게 좀 더 경쟁력을 가질 수 있겠지 가 헛집도 헛집 주위에 다 헛집들이 있는 데서 잘 되지 저거 이상한 공장 가운데 딱 붙이고 한다고 잘 되지 않거든요.

그렇기 때문에 그런 부분을 전파력과 내재화 전략을 잘 세워야 됩니다.

그래서 팀 조직 전체 영향 주는 실무자는 자신이 자신만 쓰지 않아요.

다 알려줘요. 왜 그런 줄 알아요? 알려줘도 그냥 거기서 대단하네요.

안 해요. 나는 자꾸 공부를 하기 때문에 알고 있거든요.

그때마다 알려주면 또 알려준다면 공부가 돼. 그래서 알려주면 야 너 이거 알아

나 이거 공부해야 되겠다 그래 공부해 하고 들어가지 않아 몰라요.
안 해 100명 중에 한 명도 안 해요. 진짜 제가 아까 멘토 100명 했다고 했잖아요.
100명 했는데 한 명 취업했어요.

참석자 1 25:57

그중에 자기가 원하는 기업을 그러니까 그런 케이스로 실행력이 엄청 중요한 분야 중에 하나입니다.
그래서 에이전트 워크플로우 프로포트 가이드 등을 팀에 맞게 공유하는 것도 중요하고요.
이거 물어봐 나한테 물어봐. 그럼 내가 말해줄게 하지 말고 문서화 시켜 놓으세요.
문서화하는 거 잘 해놓잖아요. 회사에서 이쁨 받을 수 있으니까 문서를 자꾸 해서 공유를 해 주십시오.
그래서 그 문서를 자꾸 업데이트를 시키게 만들어 주시고요.
그 문서 하나가 하나의 깃이 되고 하나의 깃이 돼가지고 그게 스타일을 받는 그런 또 페이지가 될 수가 있어요.
예를 들면 취업 준비 기이라고만 쳐봐도 엄청 많이 나와요.
스타 몇만 개 같은 거 한국인 몇 명이 시작을 하는데 그게 몇 수십만 명까지 막 그거 컨트리뷰션 하고 있거든요.
그런 식으로 하나의 커뮤니티를 만드는 게 중요합니다.

참석자 1 26:42

그래서 팀들이 이제 팀들끼리는 이제 잘 전파하면 좋겠죠.
그러면 이제 적용 사례를 만들면 좋겠죠. 우리 먼저 해봤어요.
우리 이번 프로젝트 해봤어요. 우리 최종 발표 해봤어.
이거 이렇게 하면 이해도가 하나가 경쟁력입니다.
그래서 이 실무자가 일하는 방식은 실험부터 적용까지의 전략 사이클이 필요함

니다.

여러분들한테 해당되는 건데 처음에는 기술 실험 탐색 그래서 랭 그래프 레그 에이전트 MCP 등 최신 기술 빠르게 탐색하고 세미나도 보고 개인 프로젝트도 진행을 하고 커서 스레코 사내 GPT 등 실험적 구현을 합니다.

그리고 자동 자동화에 적용해 보세요. 여기서 사이드 프로젝트 해보신 분들은 그걸 하셨겠죠 그래서 회의 요약, 이메일 초안 무 자동화 아니면 지금 하고 있는 사업들 그런 팀 단위 업무를 AI로 간단히 개선하고 실질적으로 스타트업에서도 별거 아닌 업무를 하기 위해서 꼭 뽑아야 되는 직원들이 있어요. 이런 업무까지 자동화시켜 놓으십시오. 그러면 코스트가 절약이 됩니다.

참석자 1 27:39

물론 그걸 또 관리하시는 분들 또 뽑긴 해야 돼요. 그래서 그런 부분에 대해서는 또 돈을 써서 뽑아야 되지만 결과적으로는 이제 그런 부분을 자꾸 고민을 해야 돼요.

그리고 팀 단위로 이제 업무를 자꾸 AI로 개선하려고 하세요.

야 너 뭐 오늘 그만 했어 기쁘니까 이렇게 했는데 이거 왜 했어 이거 자동화시켜 볼까 이런 고민을 한번 해보세요.

그리고 팀 확산과 교육 아까 중요하다고 했죠. 아까 도큐먼트 잘 만들면 프로포트 가이드나 챗봇 매뉴얼 제작 같은 거 하고 재미있는 건 제가 카카오에 있을 때 도큐멘테이션 엄청 잘 쓰신 분 사수들이 있었어요.

그 사수들이 퇴직을 하고 나서도 그 사수는 추앙을 받아요.

그분 진짜 잘했는데 그리고 검색하면 아직도 그분 거 보고 있어 이러고 있어요.

그 사람은 어디를 가서든지 그렇게 대접을 받아요.

그러니까 내가 하나 하는 행동 하나하나가 나중에도 흔적이 다 남게 되고요.

참석자 1 28:32

나는 이때 일하고 돈만 벌어야지 물론 저도 돈만 버는 게 중요하겠지만 돈만 벌어야지가 되는데 절로 갔다가 여기에 레퍼런스를 체크를 해서 전화했을 때 그

런 하나하나의 동작들이 그 사람 이런 거 별로던데요라고 말을 하게 되는 계기가 될 수가 있습니다.

그래서 이런 사내 PoC 같은 거라고 하죠. 이 PoC 같은 것들을 좀 주도해서 데모를 자꾸 만들어보는 게 중요합니다.

너무 프로덕트 레벨만 생각할 필요 없어요. 이거 근데 이거 안 쓰는 거 아니야 이거 이렇게 해야 되는 거 아니야 이 고민하지 마시고 데모를 먼저 만들고 그다음에 토론을 하세요.

그냥 말만 하는 거는 답이 없습니다. 그냥 똑같은 지능들끼리 원숭이들끼리 이야기하는 것 같아요.

그렇기 때문에 만들고 나서 극단의 페인 포인트나 분석해야 되는 걸 이야기하는 게 좋습니다.

어쭙지 않은 지식 가지고 내가 몇 개 본 거 가지고 이야기하지 마시고 실제로 말씀하세요.

참석자 3 29:24

혹시 PoC라는 단어를 잘 몰라서

참석자 1 29:26

네 이거는 이거는 이거 아니고요. PoC는 MVP라는 레벨이 있는데 실제적으로 엔터프라이즈 레벨에서 우리 이런 AI 서비스 같은 거 한번 해보고 싶은데 이렇게 많이 연락이 와요.

그러면 그 프로포브 컨셉이라고 해가지고 실제적으로 프로덕트 레벨로 가는 게 아닌 그전의 단계를 구현해 가지고 보여주는 거예요.

근데 이게 재밌는 게 실제 SI 업체들이 이런 것들을 원래 많이 했었거든요.

컨설턴트나 근데 최근에 AI 업계로 들어오면서 러닝 커버가 발생하기 시작합니다.

AI를 머리로만 아시고 잘 모르는 상급자들이 너무 많아지는 거예요.

그래서 막상 면접을 보러 가도 실무자들 데리고 오지 자기들이 면접 잘 안 보고

자기들은 맨 마지막 최종 면접 때 등장해가지고 그래 회사 생활을 어떻게 하실 거예요?

뭐 해보셨어요? 이런 식으로 하고 끝나는 경우가 많거든요.

물론 아니신 분도 있어요.

참석자 1 30:17

근데 그런 분들을 위해서 어떤 룰이 최근에 실리콘 밸리에서부터 확산되고 있냐면 이 클라이언트 엔지니어링이라는 룰들이 확산되고 있어요.

뭐냐 하면 빠르게 이렇게 피지빌리티의 그러니까 실현 가능성을 체크하고 보여주는 거예요.

말하기보다 그냥 보여주고 이런 개념입니다. 이렇게 돌아갈 거예요.

여러분 회사 데이터로 만들어 봤어요. 이거 어때요?

별로인데 이거 더 필요할 것 같은데 그럼 기다려보세요.

2주만 더 시간 주시겠어요? 또 만들어 만족할 때까지 이렇게 어느 정도 만들어 오고 어떻게 해요?

이거 어느 정도 실현 가능성이 체크되지 않아요? 그럼 우리 업무를 한번 넘어가 볼까요?

그럼 우리 거 사주실래요? 이런 식으로 들어가기 시작합니다.

그래서 실제 스타트업들도 스타트업을 하고 싶으신 분들은 이 작업을 많이 할 거예요.

그래서 최근에 리걸테크에 계신 분이 한 분 제 친구 변호사 분이 있는데 그분 기술팀은 리걸테크 판대 검색 케이스를 만든 거예요.

참석자 1 31:05

그래가지고 이거를 이제 아무리 잘 만들어도 팔러 다녀야 되잖아요.

그래서 경찰청 가가지고 이거 만들어주고 이 PoC 작업도 작업하고 있잖아 이 팀들이 따로 있습니다.

그래서 그런 것들을 해준다고 생각을 하시면 됩니다.

그래서 이런 분기별 PoC를 진행을 하는 게 좋아요.

사내 PoC를 주도하고 챗봇 문서 검색 자동화 팀 조직 그다음에 실행 보고 성과 측정 다음 도전까지 연결해야 됩니다.

만드는 게 절대 끝이 아닙니다. 평가 성능 개선 평가 성능 개선이 제일 중요합니다.

만드는 건 다 해요. 만드는 건 AI 경합입니다. 근데 사람이 왜 하죠?

사람은 이걸 보고 뭐가 잘못됐는지 판단을 할 수 있으니까요.

그거를 판단을 하는 걸 AI에 녹여보세요. 그럼 내가 안 해도 돼.

그래서 나는 최종적으로 대시보드를 보고 이 지표가 높아지면 되겠어라는 걸 자꾸 이런 부분을 자동화하려고 머리를 쓰시면 좋을 것 같습니다.

그래서 이런 식으로 될 거고요. 그리고 여기까지 일단 질문이 있으실까요?

네

참석자 4 32:10

그 사례에서 보통 AI 모델을 선정할 때 평가 기준이 있을 건데 보통 어떤 기준으로 선정을 해요?

저희 학생 입장에서는 그냥 이 모델이 잘 대답하는 것 같아요.

참석자 1 32:25

그것도 너무 좋죠. 일단 이 모델이 대답을 잘하는 것 같으면 누구 의견이에요?

사용자 이 모델이 대답을 잘하는 것 같아라고 하면은 누구 의견이에요?

사람이 개인 의견이죠. 개인이 한 게 이제 평가 지표가 될 수가 있거든요.

그래서 우리는 항상 정성적 정량적 평가를 합니다.

정량적 평가를 하기 위해서는 기계 매트릭들을 활용을 해요.

예를 들면 코사인 유사도 같은 걸 측정한다든지 원래 우리가 골든 스탠다드의 답을 만들고 엔서리 별은 답의 유사도를 측정한다든지 뮤지 스코어라든지 메트로스 스코어라든지 이런 것들을 그렇게 해서 이게 점수를 잘 내놓았는지 안 내놓았는지를 첫 번째 판별하고요.

아니면 이거는 그냥 기본적으로 기본으로 무조건 해야 되는 거고요.
거기에 나아가서 실제 엔터프라이즈라 그래서 몇 천 개의 커리를 실제로 한 달 동안 까가지고 다 테스트합니다.
이게 맞는지 안 맞는지 근데 또 개인적으로 될 수 있잖아요.

참석자 1 33:23

그 하나의 장표를 가지고 5명이 따로 있어요. 그래서 한 명은 1점을 줬는데 한 명은 5점을 줄 수도 있죠.
그래서 그런 걸 평균을 낼 수도 있는 거고 그래서 정량적 정성적 평가를 합니다.

참석자 4 33:33

그냥 저희 학생 학생들이 조직하는 그런 정량적인 평가를 하려면 어떤 데이터 셋이 따로 마련이 되어 있어야 돼요.
네 맞습니다. 그런 데이터가 되어 있는 거 저희가 지침을

참석자 1 33:49

직접 만들어야 되는 서 일단 모델의 기본적인 성능을 검색을 하기 위해서는 이 모델이 테스트가 무엇을 하려고 하는지 일단 생각을 해봐야 되거든요.
지금 프로젝트를 하시는 거 보면 거의 다 레그 QA일 거예요.
리트리블 된 문서를 퀘스천 앤서를 하는 거 그러면 리테리블 된 문서를 퀘스천 ns라는 오픈소스 데이터를 한번 찾아보세요.
안 씁니다. 그럼 그거 가지고 거기에 대한 질문들을 날려보면서 거기 컨텍스트 캐시 해설이 다 있거든요.
정답 셋에 허깅 프레이즈를 쳐도 다 나와요. 그럼 그거 가지고 내 모델의 퀘스천을 내보고 앤서를 해가지고 합사인 유사도나 루지 스포나 이런 것들을 판별해 보십시오.
정답 저 말씀 드 혹시 또 다른 질문 있으실까요? 그 힌트 질문

참석자 2 34:36

질문을 안 해요. 저희 쪽이 달라고 상관없습니다.

참석자 4 34:41

여기 누가 앞에 내용이랑

참석자 1 34:43

뭐라고 하실 거

참석자 4 34:44

멘토님도 이직을 해 보셨고 그 업무에 종사하시면서 이직을 하시는 분들 많이 보셨을 텐데 네 남아 계시는 분들이랑 이직하시는 분들의 차이점이 제가 그냥 짧은 지식으로 생각해요.

네 좋아요. 저는 이직을 하셨을 때 만약에 연봉이 올랐으면은 그 이직한 회사에서 그 회사가 이분한테 뭔가 도움이 된다고 판단을 했을 거고 그럼 이직하신 분들은 뭔가 좀 차이점이 있을까요?

참석자 1 35:11

마지막을 좀 더 질문을 끝을 내주시겠어요?

참석자 4 35:15

이직하신 분들만의 뭔가 특별한 점이 있었어요.

참석자 1 35:17

특별한 건요 없어요. 그냥 돈을 올리고 싶다. 아니면 회사가 마음에 안 든다. 아니면 여기가 지금 하는 업무가 마음에 안 든다. 아니면 이 업무도 마음에 드는데 저기가 더 좋은 업무다.

아니면 저기가 돈을 더 많이 번다 뭐 여러 가지 이런 것들인 것 같습니다.
그렇다고 남아 있는 분들이 절대 잘못됐다는 건 아니고 그중에서도 대단하신
분도 실제로 많고 예를 들면 아까 제가 말했듯이 그냥 옮기는 것도 귀찮으신 분
도 있고 지금 회사 자체에 너무 만족하시는 분도 있고요.
아니면 그분은 항상 고가를 받으셔서 그냥 연봉이 그냥 회사 내부에서도 매년
20%씩 올랐던 분이 있어요.
그래서 그런 분들일 수도 있어요. 그 외에도 여러 가지 케이스가 있을 건데 아
무튼 별다른 차이는 없는데 하나를 말을 하면 뭔가 좀 더 도전 의식이 많거나
뭔가 불평이 더 많이 커요.
근데 또 다른 케이스로는 불평이 많은 사람이 은근히 잘 안 나가더라고요.

참석자 1 36:13

저는 개인적으로 많이 경험한 근데 꼭 이직 할 거야 하는 사람이 아직도 있어요.
그런 케이스도 있기 때문에 사람 바이 사람이라고 생각을 합니다.

참석자 5 36:24

질문에 답변을 하신 게 역량의 차이는 없다라고 봐도 되나요?

참석자 1 36:29

같은 회사에서 역량의 차이는 있을 수가 있죠. 근데 남아 있는 분이 나보다 더
사랑하시는 분도 있고 잘하는 사람 나보다 더 잘하는 사람도 있을 수 있는데 그
런 차이를 절대적으로 따질 수는 없다고 생각합니다.

참석자 1 36:45

그런 것도 있을 수도 있어요. 역량의 차이가 뚜렷하게 날 수도 있어요.
예를 들면 지금 여기 있다가 어떤 사람 한 분이 너무 잘해요.
이 사람 진짜 내가 검사를 너무 잘하는데 어떻게 하면 잘 알겠는데 이런 사람이
뭐냐 오프 시를 이 들어갔다 그럼 경향에 차이가 엄청 나고요.

근데 한 사람이기 때문에 아웃라이어가 될 수가 있어요.

그리고 저도 이 업계에서 일하면서 제가 막 존경할 만큼 잘하시는 분이 한 명 있었거든요.

저랑 한 살 차이 나는 형인데 제가 좋아하는 형인데 그 형은 은근히 또 그런 목적이 별로 없어요.

그냥 자기 마음에 드는 게 제일 중요해요. 감각 자기 감 자기 감을 위해 항상 찾는 데는 별로 잘 모르겠는데 보실 수 있습니다.

또 다른 질문 있으실까요?

참석자 4 37:35

저희가 지금 파이널 프로젝트 하면서 이제 기획 단계 기획 단계를 진행하고 있어 있는데 프로젝트 기획서를 작성하고 요구 사항 정의서 작성 WBS 이렇게 하고 있는데 사실 저희끼리 학생 학생들끼리 이렇게 회의를 해보면 사실 아는 게 없으니까 약간 이것 어떻게 어떻게 기획을 해야 되고 이런 거에서의 막막함을 느끼는데 그런 어떤 걸 참고 어떤 걸 참고해서 좀

참석자 1 38:09

근데 진짜 그건 중요한 질문일 것 같습니다. 저도 그런 걸 느꼈었고 그러라고 이제 멘토를 붙여준 것도 있을 거예요.

첫 번째로는 그리고 두 번째로는 이것은 제가 여기 여기 여기 업체를 대표해서 이야기한 거고 그다음에 또 이야기를 하면 내가 잘 모르겠다고 하면 오히려 공부할 포인트인 거예요.

공부할 포인트고 그만큼 내가 인생에 있어서 서비스에 대한 관심이 없이 살았다는 걸 수도 있습니다.

그게 근데 그 부분이 나쁘다는 건 아니거든요. 그래서 저는 개인적으로 그런 케이스가 있다면 일단 자문을 구하는 것도 좋고요.

두 번째로는 IR 자료나 사업 계획서 같은 거 남이 쓴 거 같은 거 좀 볼 수 있는 게 있거든요.

그런 거 한번 봐볼 것 같아요. 지금 생각으로는 저는 그렇게 생각이 들어요.
그리고 그렇다고 그걸 무조건 차용하는 게 아니고 피드백을 더 많이 받아봐야
겠죠.

참석자 1 38:59

왜냐하면 내가 쓴 게 답이 아니기 때문에 그래서 그런 부분에 대한 피드백도 많
이 구하러 다닐 것 같고 그렇다고 피드백이 답은 또 아니에요.
그 사람이 말 들었다고 그게 잘 되고 이런 것도 없거든요.
그거 말고 그 사람이 더 잘 살죠 그런 거 없어요. 그래서 자기 이걸 몇 번 하다
보면 본인만의 크리스테리아가 나와요.
내가 어떻게 해야 되겠다 그러면 이제 그런 중심이 생기잖아요.
남이 뭐라 해도 안 들려요. 그럼 니가 잘하는 거 내가 해야지 이렇게 되거든요.
그럼 내가 이렇게 해서 성취감을 몇 번 맛보면 내 게 생깁니다.
그래서 일단 중요한 거는 일단 멘토에게 잘 자문을 구하는 것도 중요하고요.
서비스를 관점으로 한번 고민을 해보는 것도 중요하고 왜냐하면 이 계획서를
적는다는 거 아니면 어떤 요구 사항을 만들고 정의를 한다는 거는 개발로 끝나
는 게 아니고 서비스에 대한 고민이거든요.

참석자 1 39:46

그래서 그런 고민을 물론 메인은 개발입니다. 근데 요즘 또 스타트업이나 이런
데 뽑을 때 이런 게 있어요.
실질적으로 프로젝트에 관심이 많으셨던 분 이런 것도 있고 옛날에 업지에서
인터뷰해 볼 때는 배틀그라운드 100시간 해가지고 이런 거 있더라고요.
애플 그라운드 플래티넘 이상이 있으신 거 같아요.
그때 제가 플래티넘에서 그때 갔었거든요. 그래서 그런 게 있었어요.
진짜 그만큼 자기 서비스에 애착이 없을 만큼 그래서 그런 부분이 좀 필요합니
다.
그리고 지금은 너무 샘플들이 많아요. 그래서 그런 샘플들을 일단 계획서 같은

걸 많이 찾아보시고 멘토한테 물어보시고 저한테 물어보셔도 좋고요.

제가 아는 한에서는 답변을 해드릴 수 있으니까 그런 부분을 좀 활용을 해 보시면 좋을 것 같습니다.

그렇게 해서 지금 이런 자리가 있는 것 같아요. 또 다른 질문 있으실까요?

질문을 질문을 그냥 쪽 받을게요. 이제 거의 끝나가지고

참석자 3 40:40

어느 정도 답이 정해져 있을 수도 있는 질문이라고 생각하는데 설명해 주실 때 PPT에서 워크 플로우에 관련된 부분이 제가 느끼기에는 기업 기업마다의 조금씩은 다를 수 있지만 기업 문화에서 파생되는 워크플로우가 있을 거라고 생각하는데요 만일 그런 대기업이나 아주 잘 되어 있는 회사들에서는 좋은 워크플로우를 갖고 있겠지만 저희가 갈 수도 있는 그런 스타트업이나 아니면 소기업들에서는 그런 개개인이 생각했을 때 잘 구축되어 있지 않고 워크 플로우가 되어 있다면 이것을 이직하는 게 1번 방법이겠지만 그것을 해결할 수 있는 또 다른 본인만의 마음가짐이나 루틴이나 이런 것들이

참석자 1 41:34

일단 그것도 질문이 너무 좋은 것 같은데요. 맞아요.

그렇다고 대기업 워크플로우가 좋지는 않거든요.

그러니까 회사들이 망하고 이런 겁니다. 그리고 최근에 모 기업들 이야기 들어보면 그러니까 뭐 주식이 떨어지지 이런 말들 많이 하잖아요.

그래서 그런 것들을 보면 필요 없는 프로세스들도 너무 많습니다.

특히 대기업이라는 거는 업무 보고 체계가 너무 크게 돼 있어요.

돼 있고 저랑 말할게요. 남이라고 할게요. 측정될 수가 있으니까 어떤 남의 분은 대기업을 다니는데 거기에 큰 기업이고 엄청 좋은 기업인데 아직도 파이썬 2점대 버전을 쓰는 서비스들이 있습니다.

그리고 제가 했던 스타트업 있잖아요. 나가셨던 분들이 다 잘 됐거든요.

참석자 1 42:23

한 분도 빠짐없이 다 잘 됐는데 한 명은 미국에 있는 구글 가고 그다음에 독일에 있는 구글 가고 저도 이 이리저리 돌아다녔고 아무튼 다 좋은 기업 갔어요. 다 좋은 기업 갔는데 모여서 항상 이야기하는 게 있어요.

스타트업 때가 제일 많이 힘들더라고요. 대기업에 가는 거랑 스타트업에 좀 차이점이 있어요.

뭐냐면 이것도 그냥 남이라고 할게요. 어떤 남해 군에 대기업이 다닐 때 거기가 검색 기업이었어요.

검색 기업. 근데 검색 자체 서비스를 보면 우리가 오픈소스로 엘라스틱 서치라는 걸 많이 써요.

실제 큰 포털 사이트 같은 거 하는데 엘라스틱서치 같은 거 안 쓰거든요.

그거 하나 빼가지고 만들어버리고 엄청 최적화를 시키고 속도도 제일 더 빨라야 되고 인도 더 빨라야 되기 때문에 새로 만들어버린단 말이에요.

그럼 내가 그걸 다 배웠어요. 여기서 잘했어요. 그럼 나가가지고 어디 뽑아요?

나 검색 개발자 출신이다. 나 검색 어디 도메인 지원할게요 물어봐서 면접 봐요. 엘라스틱 서치 써봤어요.

참석자 1 43:23

아니 회사에서 못 썼어요. 저희 회사는 사장님 툴이 있어요.

그 회사만 쓰는 툴이에요. 그런 케이스도 있어요.

그렇다고 사실 저는 이제 극단적으로 이야기하는데 그렇게 바보는 아니에요.

왜냐하면 어떤 케이스가 있냐면 사실 모든 검색 서비스 툴이나 다른 툴들은 다 비슷하게 생겼습니다.

이거 잘하시는 사람은 조금만 공부해도 이거 다 잘해요.

그래서 그런 케이스도 있지만 방금 말했듯이 대기업이 일단 좋은 건 아니고 두 번째로는 스타트업을 하면 무조건 그걸 겪어요.

업무 프로세스 보고 체계 어떤 체계가 우리끼리는 막 이렇게 하자 했는데 막상 사업이 커지고 사람이 한두 명 고용되고 이러면 우후죽순으로 배가 안 나가요. 멈춰 있어요. 지금 나 이거 개발해야 되는데 보고 자료 발표하러 가야 되고요.

다음 날 다 IR 자료 발표하라고 해요. 그래서 새벽까지 IR 자료 작성하고 아침에 일어나서 코딩 주마다 또 나가야 돼요.

그럼 어떻게 해요?

참석자 1 44:13

잘하는 개발자 인접 하겠쥬 차량 개발자들 모아가지고 이렇게 면접 보는 거예요.

이거 혹시 서비스 해 보셨나요? 혹시 몇 만 명 정도 되는 서비스 해보셨나요? 저 아직 아무것도 몇만 명 되는 거 안 해봤는데요. 그러면 자기 때는 모르고 또 이게 생각해요.

나는 내 서비스는 이렇게 하면 안 되는데 안 뽑아요.

나였을 때는 나 같은 사람 뽑아줬으면 좋겠는데 근데 나 같은 사람 들어오잖아요.

안 뽑아요. 나보다 더 나은 사람 뽑으려고 왜 그런 줄 알아요?

내 돈이 나가니까 이제 그때부터 이제 매의 눈으로 보는 거예요.

이 서비스 운영하실 분이 필요한데 이 정도 해봤어야 되는데 이러다가 이제 못 뽑고 그러다가 한 명 뽑아요.

그러면 또 이렇게 하다가 그 사람 또 눈치도 봐야 되고 이거 맞추잖아요.

그럼 또 나가버려요. 또 뽑아야 돼요.

참석자 1 44:49

그러면 이제 또 이런 업무 프로세스들을 좀 알기 위해서 또 c레벨로 우리보다 나이가 많거나 아니면 우리보다 나이는 작는데 기업 있는 사람들도 돈 좀 많이 주고 데려와요.

데리고 와가지고 앉혀가지고 혹시 업무 프로스 뭘 교환하면 만 하면 될까요?

엄청 시니컬하게 여기는 내가 이런 걸 좀 해야 돼 그래요.

그래서 해요. 막 했는데 그거 한 한 달 있다 나가요.

이런 케이스가 그냥 우후죽순입니다. 그래서 이제 업무 프로세스를 개선을 만약

에 아무 경험이 없이 하려면 책을 만들으셔야 돼요.

이 구글에 대한 아자 툴이라는 책도 있고요. 스크롬에 대한 책도 있고요.

그런 것들을 우리 회사에 어떻게든 도입하고 실험하고 실험해서 넘기고 하는 그런 것들을 많이 해보셔야 돼요.

그래서 그때는 그런 책들을 많이 읽었어요. 아마존에서 스크롬 미팅 같은 경우 하는 경우는 어떤 서비스를 만들어서 일주일 동안 사용해 보고 바로 버려버린 다 반응이 없어요.

참석자 1 45:38

그러다가 또 잘 된 케이스가 있거든요. 그래서 AWS 서비스 중에 무덤 사이트가 있어요.

죽은 서비스들을 이렇게 해가지고 무덤을 만들어놓은 사이트 그런 것 중에 또 잘 되는 케이스가 또 있거든요.

그래서 그런 아자일이나 스크롬을 엄청 해요. 그래서 매번 이제 하루 우리 그럼 데일리 미팅을 누구 할까 나는 그렇게 꽉 막힌 사람은 아니었는데 나는 이렇게 자율적으로 스타트업이라고 해주고 싶었는데 근데 알고 보니까 내가 제일 꽉 막힌 사람처럼 주는 경우가 있어요.

그런 케이스가 엄청 생깁니다. 그래서 그런 것들을 최대한 맡기시고 그들을 뽑은 직원들을 최대한 믿어야 되고 내가 하는 업무들을 근데 믿을 수가 없는 걸 알아요.

내가 하는 일에 대해서 집중도 하고 그래서 스타트업은 일단 되기도 해야 돼요. 다 잘해야 그래서 초기 스타트업은 특히 그런 거예요.

그래서 저는 스타트업 경영도 엄청 좋다고 생각해요.

특히 스타트업은 시리즈가 많이 나눠져 있어요.

참석자 1 46:25

초기 스타트업 그다음에 초 투자 받은 데 그다음에 PA 받았는데 a 받았는데 cd2 b 받았는데 CDD CG 받았는데 이게 한 6개 정도를 가져 있어요.

다 경험해 보시면 좋습니다. 그래서 그런 부분으로 좀 생각을 해보시면 좋아.
프리에이는 한 50억 규모 투자 a는 한 100억 원 이상 규모 투자 b는 200억 이상 c는 500억에서 천억, d는 2천억 이런 식으로 투자를 받는 데가 있거든요.
그런 것들도 한번 검색을 해보세요. 우리가 어떻게 투자를 해봤을까 어떤 문화를 했을까 그렇게 쳐다보면 기업 문화에 대한 모션 페이지 표가 또 정리하는 게 있어요.

그걸 또 읽어보고 이제 나는 개발하고 프로세스에 관심이 있어서 들어왔는데 이제 기업 문화를 공부하고 있습니다.

스타트업 내가 CEO가 됩니다. 그래서 그런 부분들을 좀 고민을 하고 생각을 해보셔야 답변이 괜찮을까요?

혹시 또 다른 질문 있으실까요?

참석자 4 47:13

결국에 AI 캠프가 끝나고 나서

참석자 1 47:19

AI 뭐요?

참석자 4 47:20

이 캠프가 끝나고 나서는 목표는 취업일 텐데 지금 AI 취업 시장 동향을 파악했을 때 지원서나 아니면 인터뷰 팁 이나 아니면 여태까지 이직을 많이 하셨다고 하셨는데 그때마다 쓰셨던 본인만의 전략이 있으신지

참석자 1 47:38

우리 또 개발자가 좋은 게 기업마다 다를 수가 있는데 엄청 간단하게 또 면접을 보는 데가 많아요.

예를 들면 우리 지원 동기 뭐 갈등 상황을 어떻게 해결해야 되는지 그런 걸 쓰라고 하는 기업들도 있어요.

근데 또 다른 기업은 그냥 내 레주맨만 되면 끝인 데가 있어요.
그냥 내 경영이 카카오도 그랬었고요. 웬만한 스타트업도 그런 데 많아요.
그리고 인터뷰한 3개로 끝내버리는 데도 있고요.
그래서 제일 중요한 거는 제 제 전략은 항상 그랬습니다.
제가 아까 면접 많이 봐야 했잖아요. 면접을 본다.
내 주제를 파악한다. 그리고 불평 불만을 가지고 그걸 공부를 해요 하고 프로젝
트 만들고 다시 그걸 해야 그리고 그거에 대해서 다음에 답변이 준비되잖아요.
나 이제 이거 면접 준비한다 가잖아요. 다른 질문 합니다.
그러면 그것까지 준비를 해야돼요. 그렇게 한 몇 번 하다 보면 대략적으로 워크
플로우들이 생겨요.

참석자 1 48:31

그렇게 하다 보면 웬만한 내가 이것도 공부하고 저것도 공부했는데 막상 보니
까 일맥상통한 공부들이었구나.
이 기업에서 원하는 AI 엔지니어들은 이런 워크플로우를 할 줄 알아야 되구나
가 생겨요.
그러면 이제 그 레벨을 그냥 혼자서 공부하고 있어요.
그러면서 이제 또 이제 질문을 하면 저 이런 거 이런 거 해봤어요.
하다가 하다가 한두 개씩 또 막혀요. 그거는 뭐 자원이 없어서 못했어요.
이거는 뭐가 안 돼서 못했어요. 이거는 어떻게 대답을 해야 될까 이런 것들이
또 생길 수가 있어요.
그리고 재미있는 거는 면접을 또 보다 보면 분위기라는 것도 이제 파악을 하게
되고 목소리 톤이나 표정이나 이런 것도 생각을 하게 돼요.
물론 그게 중요하다고는 엄청 중요하다고는 말하지는 않지만 사람한테 풍기는
그런 이미지 같은 무시하는 건 못 되거든요.
그래서 어디 기업에 저는 면접 볼 때 최종 합격한 줄 알았어요.
왜냐하면 다음 너무 친절하게 하고 조만간 봐요. 이러면서 1층까지 데려다 주더
라고요.

참석자 1 49:22

그래서 내가 어이가 없어가지고 됐네 가고 막 교수님한테 저 이거 뭐 된 건 아니에요 절대 된 건 아닌데 이렇게 됐어요.

됐겠네 이러는데 불합격됐더라고요. 밤이 안 넘어가더라고요.

미칠 것 같고 저녁에 빠지고 싶은 거예요. 그런 우울증이 생겨요.

근데 진짜 취업할 때 우울한 감도 많이 오고 막 그러거든요.

그래가지고 제가 여기에 하나 뭐 이야기를 했었는데 내가 진짜 가고 싶었던 기업 문턱까지 갔는데 못 가고 스타트업으로 가야 되는 거예요.

근데 저 지금 생각해 보면 다시 가도 스타트업으로 갈 것 같아요.

이게 나한테 경험이 엄청 많이 됐거든요. 지금 제가 지금 여러분한테 떠들 수 있는 이 기회 이것도 다 이 경험에서 공부라고 생각해요.

스타 코드 할 때 강연을 너무 많이 했어요. 대학교 돌아다니면서 강연하고 중고등학교 돌아다니면서 강연하고 교수님들 모아서 강연하고 개발자들 컨퍼런스 하고 별걸 다 했거든요.

참석자 1 50:10

그래서 그런 인사이트들이 생기더라고요. 그걸 못했으면 저는 그냥 부속품처럼 살았을 수도 있어요.

그리고 이직하기가 더 겁났을 수도 있어요. 이직도 한 번 해본 놈이 잘 알거든요.

그래서 한 두 번 세 번 탈주해 본 놈이 잘하잖아요. 그래서 이제 옛날에 것처럼 추노 한다고 추노도 한두 번 해본 사람이 또 잘해요.

그래서 그런 경험들도 많이 쌓는 게 중요하겠지. 그래서 결과적으로 남는 건 경험인 것 같습니다.

질문 네 질문하세요.

참석자 3 50:37

이거는 그냥 업무적인 이야기일 수도 있을 것 같은데 저희 이제 파이널 프로젝

트 하면서에 대한 이야기일 것 같은데 멀티 에이전트나 싱글 에이전트도 마찬가지로 툴들을 사용하고 레그를 사용하다 보면 어쩔 수 없이 오는 레이턴시가 있고 그리고 그 연결되는 에이전트마다 연결되는 그 메이커시들이 항상 따라오기 마련인데 맞아요.

이것들을 저희 입장에서는 아직은 어떻게 해결해야 할지에 대한 감이 없는 상태라고 생각을 해서

참석자 1 51:10

맞아요. 그거는 지금 레벨에서는 어떻게 고민하기 좀 어려운 문제일 수도 있어요.

예를 들면 에이전트들이 툴들을 여러 호출하다 보면 레이턴스는 엄청나게 발생을 할 수도 있고 그게 병목이 될 수도 있거든요.

그런 버틀랙이 발생을 하면 우리가 고민하지 못하는 분야도 생길 수가 있어요. 그러면 또 생각해 보면 또 이런 그렇게 하니까 또 적은 모델에 또 관심을 가질 수도 있는 거고 디스틸라이제이션 같은 부분에 또 관심이 가거나 이런 부분이 될 수도 있어요.

그러다 보면 더 나가는 사람은 하드웨어 레벨까지 오시는 분도 있어요.

그러니까 가속화시키기 위해서 그래서 이게 또 하나를 보면 그렇게 하다가 제가 아시는 분이 이제 텐서 플로우 그 패키지에 그거 지금 방금 말씀하신 게 너무 좋다고요.

그 인사이트로 접근을 해서 텐서 폰드 거기에 깃 푸시를 날렸습니다.

참석자 1 52:00

그걸 자기가 바뀌서 지금 방금 말씀하시는 건 어떻게 보면 어떻게 패키지에 의존을 할 수가 있다는 거거든요.

그리고 이게 어떻게 들어가는지 모르고 패키지에 의존을 하는 거예요.

그러면 그 패키지를 까서 보는 방식도 좀 생각해야 돼요.

그래서 내 케이스는 이게 마음에 드는데 그냥 그냥 커믹 같은 거 올리는 거예요.

거기서 날아와요. 이거 이것 때문에 안 돼 이런 방식으로도 생각해 볼 수 있구
나가 될 수 있고 근데 왜 내 케이스에만 되지 이런 고민도 해볼 수가 있습니다.
그래서 저는 개인적으로 저는 대학교 때 맨 처음에 어떻게 했냐면 이거는 제가
지금 생각하면 좀 멍청한 짓인데 패키지를 절대 믿지 말자 텐서 플로우든 뭐든
그냥 내가 짜자 처음에 약간 그런 걸로 접근을 했어요.
그때는 막 커서 이런 것도 없으니까 막 미치겠는 거예요.

참석자 1 52:42

그런데 우리 또 수학 국어 다 구현을 해야 되고 그래서 물론 그렇게까지 필요
없잖아요.

그래서 그냥 코드 읽어보고 쪽 따라주라고 하고 여기서 내가 어떻게 해결해야
될지 좀 생각을 해보고 패키지 쪽으로 좀 고민을 해보고 왜냐하면 이 패키지는
대부분은 법령 쪽으로 만들어 놓은 거예요.

내 케이스에 스페시픽하게 만들어주면 되는 거 우리가 AWS나 이런 서비스를
쓰다 보면 회사마다 커스터마이징 할 수 있게 해줘요.

이거 왜 그러냐 회사마다 쓰는 입장이나 이런 것들이 달라져서 그래요.

마켓플레이스도 왜 있느냐면 그런 것들 때문에 그러면 내 입장에서든 그런 부
분을 한번 고민을 해보고 생각해 보면 좋을 것 같습니다.

한 마지막 강의 질문 한 개만 만들면 될 것 같아

참석자 4 53:26

일단 50분 수업이 모두 종료가 돼가지고요. 추가적인 질문이 있으시면 저한테
전달해 주시면 제가 멘토님께 따로 개별로 전달 드리겠습니다.

참석자 1 53:35

네 오늘 일단 감사드리고요. 일단 제가 오늘 말씀드린 건 답이 절대 아니고요.
개인적인 의견이에요. 우리 빅데이터도 그렇잖아요.

본집을 제가 많이 했거든요. 저랑은 한 사람이 있는 커뮤니티의 본집을 본 거뿐

이고 또 여러 기계가 또 생기는 방식은 또 다 다르기 때문에 여러분이 하는 방식은 틀리지가 않습니다.

대신할 때 자기만의 중심을 잘 만들어 놓으면 거기서도 이제 인사이트가 생기고 다른 방식이 생기면서 그 사람이 그렇게 만들어 말을 한 거였구나 하지만 이런 방식도 이렇게 됐구나라고 이제 생각을 해보시면 좋을 것 같아요.

그래서 제가 말한 건 답은 아니지만.

clovanote.naver.com