

개인 강점 분석 리포트

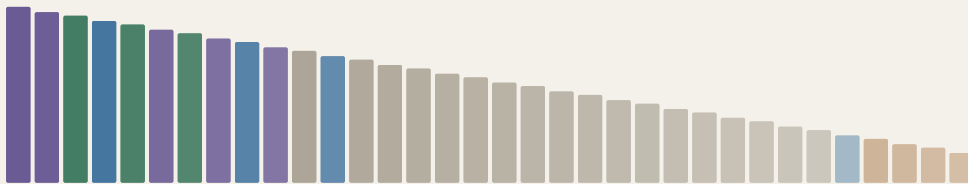
1위 심사숙고, 34위 자기확신. 이 간격이 만든 이야기입니다

위험을 먼저 보는 힘이 34개 중 가장 위에, 내 판단 하나로 밀고 나가는 힘이 가장 아래에 있습니다.

34개 테마 중 가장 멀리 떨어진 두 지점입니다. 리포트는 여기서 시작합니다.

정민서 님을 위한 강점 해석 리포트 · 작성일 2026.08.14

본인이 제공한 34개 테마 순위 결과를 바탕으로 해우 코치가 작성



1위 · 심사숙고

34개 테마 순위 스펙트럼

34위 · 자기확신

이 리포트를 읽기 전에

BEFORE YOU READ

🔍 1 · 강점은 렌즈입니다

이 리포트는 민서님을 판정하지 않습니다. 같은 상황도 어떤 렌즈로 보느냐에 따라 다르게 읽히는데, 여기서는 '**타고난 기질'**이라는 **렌즈 하나만** 씁니다. 환경, 관계, 건강, 지금의 시장 상황은 이 렌즈에 잡히지 않습니다.

📝 2 · 반박해 주세요

읽으면서 "이건 나랑 다른데" 싶은 부분이 있다면, **그 부분이 오히려 중요한 정보**입니다. 맞는 이야기는 고개만 끄덕이고 지나가지만, 어긋나는 지점은 민서님이 스스로를 더 정확히 아는 자리가 됩니다.

📖 3 · 읽는 법

한 번에 다 읽지 않으셔도 됩니다. 오늘은 **30초 요약과 3번 소름 포인트**만 보셔도 충분합니다. 뒤쪽 실행 파트는 지금 결정할 일이 생겼을 때 다시 펴 보는 용도로 만들었습니다.

🛡️ 4 · 면책

이 리포트는 의학적·심리학적 진단이 아니며, 채용이나 평가의 근거로 쓸 수 없습니다. 진로에 대한 **최종 결정은 민서님의 몫**입니다.

✍️ 5 · 이 리포트가 만들어진 방식

코치가 34개 테마를 직접 정리해 만든 해석 기준 위에서 쓰였습니다. **초안 작성에는 AI를 도구로 사용했고, 모든 문장은 코치가 검토·수정**했습니다. 판단과 책임은 전적으로 코치에게 있습니다.

안으로 파고드는 힘은 세 영역에 고르게 있고,
 밖으로 내미는 힘 한 영역이 통째로 비어 있는 사람.

주력 테마	심사숙고 1위. 지금은 브레이크로만 쓰이고 있지만, 방향만 바꾸면 나머지 넷이 따라 쫓힙니다.
핵심 통찰	민서님이 지원서를 미루고 인강을 켜는 건 게을러서가 아닙니다. 배움 3위가 성취 10위의 허기를 가짜로 채워 주기 때문에, "오늘 아무것도 안 했다"는 경보가 울리지 않는 겁니다.
오늘 분량	여기까지만 읽고 덮으셔도 됩니다.
한 걸음	오늘 밤 자기 전, 지금 고민 중인 선택지 하나를 적고 그 아래에 걱정되는 위험을 딱 다섯 개만 적어 보세요. 다섯 개를 다 적었으면 거기서 멈추시면 됩니다.

1막 · 민서님은 누구인가

1. 한 줄 정체성	7
2. 나의 강점 지도	8
3. 소름 포인트	12
4. 아마 이렇게 살아왔을 겁니다	14

2막 · 빛과 그림자

5. 지금 주력으로 쫓 하나	17
6. 빠진 브레이크	17
7. 이런 사람과 부딪힙니다	18
8. 나는 왜 지치나	19

3막 · 맹점을 다루는 법

9. 맹점 관리 가이드	22
--------------	----

4막 · 어디로 가야 하는가

10. 강점이 사는 자리 vs 죽는 자리	27
10-b. 직무 후보 목록	28

11. 선택지 에너지 수지표	31
12. 민서님이 진짜 원하는 방향	32

5막 · 그래서 어떻게 살 것인가

13. 4주 실행 워크시트	35
14. 나의 취급 설명서	35
15. 이 리포트가 놓쳤을 수 있는 것	36
16. 추천 도서 2권	37

부록

A. 지출 습관을 관리하는 법	37
B. 면책 · 출처 · 고지	38

이 리포트 사용법

한 번 읽고 덮는 문서가 아니라 세 번 펴 보는 문서로 만들었습니다.

첫 번째 — 오늘

30초 요약과 3번 소름 포인트까지만 읽고 체크칸에 표시해 보세요.

두 번째 — 결정할 일이 생겼을 때

11번 에너지 수지표에 그 선택지를 넣고 점수를 매기시면 됩니다.

세 번째 — 지치는 날

8번 번아웃과 14번 취급 설명서만 다시 보시면 됩니다.

PROLOGUE

□ 민서님의 고민, 이렇게 반영했습니다

내가 적어 낸 고민이 순위와 어떻게 만나나?

강점은 상황을 이해하는 하나의 렌즈입니다. 같은 고민에도 환경·관계·건강 등 강점과 무관한 원인이 함께 작용하며, 이 리포트는 그중 강점이라는 한 축만 봅니다.

민서님이 적어 주신 것

졸업 후 2년 반, 서류는 통과하는데 면접에서 계속 떨어지고 최종에서만 세 번 미끄러졌습니다. 준비는 남들보다 많이 한다고 생각하는데 막상 말하려고 하면 내 이야기가 별것 아닌 것 같아 목소리가 작아집니다. 공기업과 사기업을 함께 준비하다가 이제는 무엇을 하고 싶은지도 모르겠고, 지원서를 여는 것조차 미루면서 인강만 듣다 하루가 갑니다. 부모님이 "이제 어떻게 할 거냐" 물으면 대답을 못 하겠고, 스트레스 받는 날에는 배달과 강의 결제를 자꾸 하게 됩니다. 아침에 눈을 떠도 일어나기가 싫고, 반년쯤 전부터는 뭘 해도 재미가 없으며 스스로 한심하다는 생각이 하루에도 몇 번씩 든다고 하셨습니다.

세 가지 정도가 순위와 맞닿아 있습니다. 첫째, **결정이 오래 걸리는 구조**입니다. 심사숙고 1위와 회고 7위는 둘 다 위험이 없는 선택을 원하는데, 취업 준비는 위험이 끝내 사라지지 않는 판이라 출발 신호가 좀처럼 떨어지지 않습니다. 둘째, **준비가 지원보다 편한 이유**가 있습니다. 배움 3위는 결과가 없어도 배우는 과정 자체에서 보상을 받기 때문에, 인강을 듣는 저녁은 실제로 '헛되지 않게' 느껴집니다. 셋째, **면접이라는 형식이 민서님에게 특히 비쌉니다**. 절친 4위는 시간이 쌓여야 커지는 종류의 신뢰인데 면접은 30분 안에 그것을 요구합니다.

다만 이건 원인 규명이 아니라 하나의 각도입니다. 최종 3회 탈락에는 채용 규모, 경쟁자 구성, 그날의 질문 운처럼 민서님 기질과 아무 상관 없는 변수가 훨씬 크게 작용했을 수 있습니다. 2년 반이라는 시간이 사람을 소모시킨다는 사실도 강점으로는 설명되지 않습니다. 이 부분은 솔직히 적어 둡니다.

함께 말씀드리고 싶은 것

반년 넘게 흥미가 사라지고, 아침에 일어나기가 힘들고, 스스로 한심하다는 생각이 하루에도 몇 번씩 든다고 하신 부분이 마음에 걸립니다. 이 부분은 강점 구조만으로 설명되지 않는 영역일 수 있어요. 오래 지속되고 있다면, 강점 해석과 별개로 **전문 상담을 함께 고려해 보시길** 권합니다.

기질 탓이라고 스스로를 몰아붙이지 않으셨으면 합니다. 이 리포트의 어떤 문장도 "그러니까 네 성격 때문이다"라는 뜻으로 쓰이지 않았습니니다.

PART 1

민서님은 누구인가

WHO YOU ARE

여기서는 강점 구조 자체를 읽습니다. 어느 영역에 힘이 몰려 있고 어디가 비어 있는지, 그 배치가 실제 장면에서 어떤 패턴을 만들어 왔는지까지 다룹니다. 판단이나 처방은 다음 파트에서 이어집니다.

| 읽는 시점 — 리포트를 처음 받았을 때.

② 한 줄 정체성

내 강점은 어느 영역에 몰려 있을까?

민서님은 안으로 파고드는 힘이 세 영역에 고르게 깔려 있고, 밖으로 내미는 힘 한 영역이 통째로 비어 있는 사람입니다.

	상위 5	하위 5	
실행력	● ●	없음	심사숙고 1위 · 책임 2위 / —
전략적 사고	● ●	없음	배움 3위 · 분석 5위 / —
대인관계	●	○	절친 4위 / 적응 30위
영향력	없음	○ ○ ○ ○	— / 주도력 31위 · 존재감 32위 · 사교성 33위 · 자기확신 34위

네 영역 중 하나가 상위에 한 자리도 없고, 그 영역이 하위 5의 네 자리를 가져갔습니다.

왜 그런가 하면, 상위 다섯 개가 하는 일이 전부 '안쪽'을 향하기 때문입니다. 심사숙고는 행동 전에 위험을 계산하고, 책임은 맡은 것을 안으로 끌어안고, 배움과 분석은 이해가 될 때까지 파고들고, 절친은 소수와의 관계를 깊게 만듭니다. 다섯 개 모두 혼자 있는 시간과 축적된 시간을 먹고 자랍니다. 그리고 실제로 민서님은 그 다섯 개가 다 통하는 자리에서 좋은 평가를 받아 오셨을 겁니다. 인턴 때 들으신 "시키면 확실하다"는 말이 정확히 이 다섯 개의 합입니다.

문제는 비어 있는 쪽입니다. 영향력이라는 영역이 하는 일은 '나를 밖으로 내보내는 것'인데 — 주장하고, 눈에 띄고, 처음 보는 사람의 호감을 얻고, 내 판단을 스스로 보증하는 일 — 이 네 가지가 전부 하위에 있습니다. 여기서 중요한 건 민서님이 그것을 **못 한다는 뜻이 아니라는 점**입니다. 하실 수는 있는데, 같은 일을 하는 데 남들보다 에너지가 훨씬 많이 듭니다. 취업 준비라는 과정은 하필 이 네 가지를 집중적으로 요구하는 구조라서, 지금 민서님이 느끼는 피로에는 실력과 별개인 '단가'의 문제가 섞여 있습니다. 한편 대인관계 영역은 절친 4위와 적응 30위로 양 끝에 걸쳐 있는데, 이 간극이 무엇을 뜻하는지는 2번 강점 지도에서 이어 보겠습니다.

📖 나의 강점 지도

내 상위 강점은 각각 어떤 욕구일까?

상위 5 — 노력하지 않아도 켜지는 자리

NO. 01

심사숙고

이렇게 나타납니다 — 결정하기 전에 잘못될 경우의 수를 먼저 세어 봅니다. 남들이 아직 못 본 위험을 혼자 먼저 봅니다.

심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행입니다. 잘 해내는 것보다 '망치지 않는 것'이 먼저라서, 충분한 시간과 정보가 주어지면 선택의 질이 대단히 높아집니다. 반대로 촉박하게 재촉당하면 결정 자체가 얼어붙습니다. 민서님이 한번 고른 것을 오래 유지하시는 것도 이 힘 덕분입니다 — 고를 때 이미 다 따져 봤으니까요. 이 힘이 지금 어디에서 막혀 있는지는 5번 주력 테마에서 본격적으로 다루겠습니다.

이렇게 써보세요 — 걱정을 머릿속에 두지 말고 다섯 줄로 적어 보세요. 머리에 있으면 무한하지만 종이에 있으면 끝이 있습니다.

NO. 02

책임

이렇게 나타납니다 — 하겠다고 말한 것은 반드시 합니다. 그래서 함부로 말하지 않습니다.

책임이 원하는 것은 나를 믿어 준 사람을 실망시키지 않는 것입니다. 그 믿음이 짐이 될수록 오히려 힘이 붙는 구조라, 혼자만의 일보다 남에게 영향이 가는 일에서 더 잘 해냅니다. "실망이다"라는 말이 가장 아프고, "너를 믿는다"는 말 한마디에 없던 힘이 생기는 것도 같은 이유입니다. 다만 이 힘은 거절을 못 하게 만드는 쪽으로도 작동하는데, 그 대목은 3번 소름 포인트 ③에서 다시 나옵니다.

이렇게 써보세요 — 부탁을 받으면 그 자리에서 답하지 말고 "내일 답드릴게요"를 기본값으로 두세요.

NO. 03

배움

이렇게 나타납니다 — 모르는 분야를 0에서 1로 만드는 과정을 즐깁니다. 새 강의, 새 자격증, 새 툴에 거부감이 없습니다.

배움이 원하는 것은 새로운 것을 익히면서 어제와 다른 사람이 되는 경험 그 자체입니다. 결과물이 없어도 배우는 동안 이미 보상을 받기 때문에, 민서님에게 공부하는 고통이 아니라 회복에 가깝습니다. 이걸 대단히 큰 자산이고, 어떤 직무에 가시더라도 초반 적응 속도로 증명될 겁니다. 다만 이 힘이 지금 어떤 방식으로 민서님의 발목을 잡고 있는지는 3번 소름 포인트 ②에서 짚겠습니다.

이렇게 써보세요 — 새로 배운 것은 배운 날 안에 한 문단으로 적어 남기세요. 배움은 넓히는 힘이라, 남기지 않으면 흩어집니다.

NO. 05

분석

이렇게 나타납니다 — "왜 그렇게 되는데요"를 묻습니다. 근거 없는 주장에는 마음이 움직이지 않습니다.

분석이 원하는 것은 세상을 쪼개서 완전히 이해하는 것입니다. 전체를 뭉뚱그려 받아들이면 답답하고, 조각으로 나눠 인과가 보여야 마음이 놓입니다. 그래서 민서님은 감정으로 설득당하지 않는 대신, 근거가 확실하면 자기 생각도 아주 빠르게 바꾸실 수 있습니다. 이 개방성은 흔치 않은 강점입니다. 이 힘이 잘 살아나는 자리는 10번 사는 자리와 죽는 자리에서 구체적으로 정리했습니다.

이렇게 써보세요 — 자기소개서를 쓸 때 형용사를 지우고 숫자와 인과로 바꿔 보세요. 민서님은 그쪽이 훨씬 잘 써집니다.

NO. 04

절친

이렇게 나타납니다 — 관계의 수를 늘리는 대신 밀도를 올립니다. 모임보다 1:1이 편합니다.

절친이 원하는 것은 소수와 깊고 진실된 관계, 그리고 서로가 서로의 성장에 투자하는 사이입니다. 어중간한 친구 여럿보다 확실한 내 편 하나가 있을 때 무너지지 않는 종류의 사람이라, 지금처럼 흔들리는 시기에 민서님을 붙잡아 주고 있는 것도 아마 그 한두 명일 겁니다. 대신 이 힘은 처음 보는 사람 앞에서는 거의 켜지지 않는데, 그 간극이 면접장에서 무슨 일을 만드느지는 3번 소름 포인트 ④에서 보시게 됩니다.

이렇게 써보세요 — 취업 준비 이야기를 다 아는 사람 한 명을 정해 2주에 한 번 정기적으로 만나세요.

상위 6~10 — 상위 5를 뒤에서 받치는 자리

NO.06 체계 실행력

계획표와 루틴이 있어야 실행이 붙습니다. **상위 5와의 관계** — 책임 2위가 맡은 일을 실제로 끝내는 것은 이 힘이 시간표를 만들어 주기 때문입니다.

NO.07 회고 전략적사고

결정 전에 선례와 전례를 찾습니다. **상위 5와의 관계** — 심사숙고 1위와 같은 방향이라 신중함이 두 겹으로 겹칩니다.

NO.08 공정성 실행력

모두에게 같은 기준이 적용되는 상태를 편안해합니다. **상위 5와의 관계** — 조직의 규칙이 명확할 때 책임 2위가 안심하고 작동합니다.

NO.09 개발 대인관계

누군가 늘고 있는 모습을 보면 기분이 좋아집니다. **상위 5와의 관계** — 절친 4위가 고른 소수에게 이 힘이 집중적으로 투입됩니다.

NO.10 성취 실행력

오늘 한 게 있어야 하루가 끝납니다. **상위 5와의 관계** — 배움 3위와 겹치면서 특이한 일이 벌어지는데, 소름 포인트 ②의 재료입니다.

하위 5 — 에너지 단가가 비싼 자리

NO.30 적응 대인관계

계획이 틀어진 상황을 즉흥으로 받아내는 데는 에너지가 많이 듭니다.

지금 이 자리는 **체계 6위**가 메우고 있습니다 — 변수에 유연하게 반응하는 대신, 변수가 생기지 않도록 미리 짜 두는 방식입니다.

NO.31 주도력 영향력

대립을 감수하고 밀어붙이는 데는 에너지가 많이 듭니다.

지금 이 자리는 **책임 2위**와 **공정성 8위**가 메우고 있습니다 — 목소리를 높이는 대신, 맡은 것을 해내고 규칙을 근거로 삼는 방식입니다.

NO.32 존재감 영향력

눈에 띄고 주목을 끄는 데는 에너지가 많이 듭니다.

지금 이 자리는 **분석 5위**가 메우고 있습니다 — 존재로 인상을 남기는 대신, 내용의 정확함으로 남습니다.

NO.33 **사교성** 영향력

처음 보는 사람에게 매력적으로 다가가는 데는 에너지가 많이 듭니다.

지금 이 자리는 **절친 4위**가 메우고 있습니다 — 빨리 친해지는 대신, 오래 남습니다.

NO.34 **자기확신** 영향력

근거 없이 내 판단만 믿고 뛰어드는 데는 에너지가 많이 듭니다.

지금 이 자리는 **회고 7위**와 **분석 5위**가 메우고 있습니다 — 스스로를 믿는 대신, 자료와 선례를 믿습니다.

2-b. 서로 밀고 당기는 짝

서로를 밀어주는 짝

심사숙고 ↔ 회고

위험을 없애려는 힘과 선례를 확인하려는 힘이 같은 방향입니다

책임 ↔ 체계

뻔한 말을 지키려는 힘과 정한 루틴을 지키려는 힘이 서로를 완성합니다

배움 ↔ 분석

새로 익히려는 힘과 끝까지 쫓아 이해하려는 힘이 겹쳐 학습 속도를 만듭니다

절친 ↔ 개발

소수에게 깊이 가려는 힘과 그 사람의 성장에 투자하려는 힘이 같이 갑니다

서로를 누르는 짝

심사숙고 ↔ 배움

한 번에 완벽히 고르려는 힘과 일단 새로 겪어 보려는 힘이 반대로 당깁니다

체계 ↔ 적응

매일이 같기를 원하는 힘과 매일이 다르기를 원하는 힘인데, 후자가 30위라 일방적입니다

책임 ↔ 주도력

맡으려는 힘은 2위인데 거절하고 선을 긋는 힘은 31위입니다

절친 ↔ 사교성

깊이로 가려는 힘과 넓이로 가려는 힘 중 한쪽만 켜져 있습니다

밀어주는 짝을 보면 민서님의 상위가 흩어져 있지 않다는 게 보입니다. 신중함·성실함·학습력·좁고 깊은 관계가 하나의 덩어리로 묶여 서로를 강화합니다. 이건 대단히 안정적인 구조이고, 조직 안에서 오래 신뢰를 쌓는 사람의 전형적인 형태입니다.

문제는 누르는 짝 쪽인데, 네 개 중 세 개가 '상위는 강한데 반대쪽이 하위라 균형이 아니라 편향'인 형태입니다. 서로 당기는 게 아니라 한쪽으로 기울어 있다는 뜻입니다. 이 기울기가 실제 장면에서 어떻게 나타나는지를 다음 섹션에서 다섯 개로 나눠 보겠습니다.

☆ 소름 포인트

혼자선 안 보이던 내 패턴은?

아래 다섯 가지는 테마 하나로는 나오지 않고, 두 개 이상을 곁해야 나오는 관찰입니다.

왜 이렇게 보느냐면, 사람은 강점 하나로 움직이지 않기 때문입니다. 서로 다른 방향의 힘이 같은 순간에 켜질 때 그 사람만의 행동이 나옵니다.

POINT 01

위험은 다 보이는데, 그래도 해보라고 말해 줄 목소리가 안에 없습니다

심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행이고, 자기확신이 원하는 것은 근거가 부족해도 내 판단을 스스로 보증하는 힘입니다. 두 테마 모두 위험을 계산한다는 점은 같은데, 계산하는 이유가 정반대입니다. 자기확신은 어차피 갈 거니까 위험의 크기만 재고, 심사숙고는 위험이 0이 되어야 가려고 켵니다. 민서님은 재는 쪽이 1위, 그래도 가는 쪽이 34위입니다. 그래서 정보를 아무리 모아도 출발 신호가 떨어지지 않는 구조가 됩니다. 이 일이 벌어지는 조건은 **되돌리기 어렵고 정답이 확인되지 않는 선택** 앞입니다. 상반기 지원 목록을 쯤혀야 하는 밤, 자기소개서를 다 써 놓고 제출 버튼 앞에서 저장만 다섯 번 누르는 장면이 정확히 여기입니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 02

인강을 듣는 저녁이 '헛되지 않게' 느껴지는 이유가 있습니다

배움이 원하는 것은 새로운 것을 익히며 달라지는 경험 자체입니다. 결과가 없어도 배우는 동안 이미 보상이 들어옵니다. 반면 성취가 원하는 것은 오늘 끝낸 것이 있다는 감각인데, 이 허기를 배움이 대신 채워 줍니다. 강의 세 개를 들으면 성취는 "오늘 뭐 했지"에 대한 답을 받고 조용해집니다. 그래서 경보가 울리지 않습니다. 이 일이 벌어지는 조건은 **결과가 나오지 않는 기간이 길어질 때**입니다. 지원서 창은 열어 둔 채 강의 배속을 1.5배로 올리는 저녁, 하루가 비어 있지 않았는데 이력서는 그대로인 상태가 이 구조에서 나옵니다. 배움은 넓히는 힘이지 깊게 파는 훈련이 아니라서, 새 분야를 여는 쪽이 늘 더 편안하게 느껴지는 것도 같은 이치입니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 03

맡는 액셀은 2위인데, 멈추는 브레이크가 31위입니다

책임이 원하는 것은 자신을 믿어 준 사람을 실망시키지 않는 것이고, 주도력이 원하는 것은 통제권을 쥐고 대립을 감수하며 솔직하게 선을 긋는 것입니다. 앞의 것이 2위, 뒤의 것이 31위입니다. 화합 12위까지 더해지면 거절이 나갈 통로가 사실상 없습니다. 이 일이 벌어지는 조건은 **아무도 말지 않는 역할이 공중에 떠 있을 때**입니다. 스터디에서 자료 취합과 일정 공지가 어느 순간 민서님 몫이 되어 있고, 정작 본인 지원서 마감은 뒤로 밀리는 장면입니다. 여기서 멈춤은 사람이 만들어 주지 않습니다. 소진이 대신 브레이크를 밟습니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 04

면접장의 민서님과 아는 사람 앞의 민서님은 다른 사람처럼 보입니다

절친이 원하는 것은 소수와 깊고 진실된 관계, 그리고 이미 아는 사람과 한 번 더 연결되어 더 깊어지는 것입니다. 사교성이 원하는 것은 처음 보는 사람에게 매력적으로 보이고 빠르게 호감을 얻는 것인데, 33위입니다. 민서님의 신뢰는 시간이 쌓여야 커지는 종류인데, 면접은 그것을 30분 안에 요구합니다. 이 일이 벌어지는 조건은 **관계가 0에서 시작하는 자리**, 즉 면접·네트워킹·자기소개입니다. 인턴 때 팀장에게 "시키면 확실하다"는 말을 들으신 건 사실이지만, 그 말이 나오기까지 석 달이 걸렸다는 게 핵심입니다. 면접관에게는 그 석 달이 없습니다. 그래서 소극적이라고 평가받지만, 실제로는 아직 커지지 않은 것에 가깝습니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 05

취업 준비라는 기간 자체가 민서님 리듬과 상극입니다

체계가 원하는 것은 스스로 만든 루틴과 예측 가능한 하루입니다. 적응이 원하는 것은 매일이 다른 데서 오는 즐거움인데, 30위입니다. 그런데 취업 준비는 공고도 면접 날짜도 결과 발표도 전부 남이 정해서 통보하는 구조입니다. 이 일이 벌어지는 조건은 **일정의 통제권이 밖에 있을 때**입니다. 면접이 하루 전에 잡혀 일주일 계획표가 통째로 밀리고, 그날 하루가 아니라 그 주 전체가 무너지는 장면이 여기서 나옵니다. 남들은 하루치 손해로 끝나는 일이 민서님에게는 리듬 전체의 손해가 됩니다. 지금 느끼시는 피로 중 일부는 노력의 문제가 아니라 이 구조에서 나옵니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

읽고 나서, 딱 하나만 부탁드립니다

위 다섯 개 중 "**아니다**"에 표시하신 번호를 알려주세요. 그 번호가 저에게는 "맞다" 다섯 개보다 훨씬 값진 정보입니다.

읽으면서 "이건 나랑 다른데" 싶은 부분이 있다면, 그 부분이 오히려 중요한 정보입니다.

🕒 민서님은 아마 이렇게 살아왔을 겁니다

지금까지의 장면들이 순위로 설명될까?

아래 장면들은 사실이 아니라 순위에서 추론한 가설입니다. 어긋나는 장면이 있으면 그게 더 중요한 정보입니다.

왜 장면으로 쓰냐면, "성실한 편이었을 것이다" 같은 말은 누구에게나 맞는 말이라 쓸모가 없기 때문입니다.

📁 조를 짜던 날

장면 역할을 나누는 자리에서 먼저 손을 들지는 않으셨을 겁니다. 그런데 아무도 말지 않는 자료 조사와 일정 관리, 마감 하루 전 밤에 파일을 합치는 일은 결국 민서님에게 왔을 겁니다. 그리고 그걸 끝까지 해내셨겠죠. 발표는 다른 사람이 했을 가능성이 큼니다. 결과가 잘 나왔을 때 칭찬은 발표한 사람에게 갔을 텐데, 그게 억울하다기 보다 그냥 그런가 보다 하셨을 겁니다.

그때 마음 두 갈래가 있었을 겁니다. "내가 안 하면 이거 망하는데"와 "그런데 왜 항상 나지".

📁 대학원 원서를 받아 두었던 겨울

장면 4학년 어느 시점에 진로가 안 정해져서 대학원 요강을 찾아보셨을 겁니다. 실제로 원서를 쓰다 접으셨거나, 아니면 다 준비해 놓고 마지막에 내지 않으셨을 가능성이 큼니다. 이유는 아마 "이 길이 나쁘다"가 아니라 "이게 맞는지 확신이 안 선다"였을 겁니다. 심사숙고와 회고가 함께 커지면 근거가 부족한 선택은 아예 실행되지 않습니다.

그때 마음 "일단 시간을 벌어드자"와 "이것도 도망 아닐까".

66 인턴 석 달째, "시키면 확실해요"를 들은 날

장면 지나가는 말이었을 텐데 민서님은 그 문장을 정확하게 기억하고 계실 겁니다. 책임은 자신을 믿어 준다는 신호를 받으면 없던 힘이 생기는 구조라, 그 말을 들은 다음 주부터 일을 대하는 태도가 눈에 띄게 달라지셨을 겁니다. 시키지 않은 것까지 정리해 두거나, 다음에 필요할 자료를 미리 만들어 두셨을 가능성이 높습니다.

그때 마음 "여기라면 잘할 수 있겠다"와 "이 정도로 좋아해도 되나".

📁 전환이 안 된다는 말을 들은 날

장면 자리가 없다는 게 이유였는데도, 그 말을 듣고 가장 먼저 하신 생각은 "내가 뭘 못했지"였을 겁니다. 책임은 결과를 자기 쪽으로 회수하는 힘이라, 구조적인 이유마저 자기 몫으로 가져옵니다. 그날 이후로 지원서 앞에서 멈추는 시간이 길어졌을 가능성이 있습니다.

그때 마음 "그럴 수 있지"와 "아니, 내가 부족했던 게 맞겠지".

이 네 장면이 공통으로 가리키는 것은 하나입니다. 민서님은 **자리가 주어진다면 잘하는 사람인데, 자리를 요구하는 일은 배우신 적이 없다**는 것. 지금 취업 준비가 유독 힘든 이유도 여기 있습니다. 이 과정은 처음부터 끝까지 "자리를 요구하는 일"로만 이루어져 있으니깐요.

PART 2

민서님의 빛과 그림자

LIGHT AND SHADOW

같은 힘이 어디에서는 성과가 되고 어디에서는 소모가 됩니다. 지금 가장 먼저
컬 테마 하나, 비어 있는 브레이크, 부딪히는 사람, 그리고 지치는 자리를 차례로
봅니다.

| 읽는 시점 — 요즘 유독 지친다고 느낄 때.

◎ 지금 주력으로 켤 하나

34개 중 지금 가장 먼저 켤 것은?

◎ 주력 테마

심사숙고 1위 — 다만 지금과 정반대 방향으로 씁니다.

심사숙고는 지금 브레이크로만 쓰이고 있는데, 이 힘의 원래 용도는 출발 전 점검이지 출발 금지가 아닙니다.

왜 1위를 골랐는가 하면, 세 가지 이유입니다. 첫째, 34개 중 1위라 **에너지 단가가 가장 쌉니다**. 지금처럼 지쳐 있는 상태에서 새로 뭔가를 만들어 내라는 처방은 실행되지 않습니다. 둘째, 이 힘이 막혀 있는 동안 **나머지 넷이 전부 대기 상태**입니다. 결정이 나지 않으니 책임 2위가 말을 대상이 없고, 배움 3위는 방향 없이 넓어지기만 하며, 절친 4위와 분석 5위는 쓸 무대가 없습니다. 심사숙고에서 신호가 떨어지는 순간 넷이 동시에 켜집니다. 셋째, 배움 3위를 주력으로 삼는 처방은 이미 과열된 엔진을 더 뛴이라는 말이라 지금 상황에서 맞지 않습니다.

방향 전환의 핵심은 이겁니다. 심사숙고가 원하는 것은 **실패 없는 실행**이지 실행 없는 안전이 아닙니다. 그런데 위험을 머릿속에서만 굴리면 목록이 끝나지 않습니다. 새 걱정이 계속 생기고, 계산이 끝나지 않으니 실행 조건도 영원히 충족되지 않습니다. 이 힘은 밖으로 꺼내는 순간 성격이 완전히 달라집니다. 종이에 적힌 위험은 유한하고, 유한한 것은 대응할 수 있습니다.

그래서 규칙은 하나입니다. **"이 선택의 위험 다섯 개를 적는다. 다섯 개를 다 적으면 그날 결정한다."** 여섯 번째 걱정이 떠오르면 그건 판단 재료가 아니라 불안입니다. 다섯 개마다 "이게 실제로 일어나면 나는 뭘 하지"를 한 줄씩 붙이면, 심사숙고는 원하는 것을 다 받고도 실행을 막지 않습니다. 강점을 줄이는 게 아니라 힘이 나가는 방향을 정하는 겁니다.

⚠ 하위 5 공백 — 빠진 브레이크

내 하위 5는 어떤 모양으로 비어 있나?

브레이크 — 나를 밖으로 내미는 방향

주도력 31위

존재감 32위

사교성 33위

자기확신 34위

액셀 — 흐트러진 판을 즉흥으로 받아내는 힘

적응 30위

민서님의 하위 5는 흩어져 있지 않습니다. 네 개가 한 영역에 몰려 있고, 그 영역이 하는 일은 전부 '나'를 밖으로 보내는 것'입니다.

왜 이게 위험한가 하면, 넷이 서로를 메워 줄 수 없기 때문입니다. 보통은 한 자리가 비어도 옆자리가 대신합니다. 주장을 못 하면 존재감으로 인정을 받거나, 존재감이 약하면 사교성으로 사람을 얻거나, 그것도 안 되면 자기확신으로 혼자 밀어 붙이면 됩니다. 그런데 민서님은 그 네 개가 전부 하위에 있어서 **우회로가 없습니다**. 밖으로 나가는 문이 네 개인데 네 개 다 뻥뻥한 상태입니다. 지금 이 자리를 메우고 있는 것은 책임 2위와 분석 5위, 그리고 공정성 8위입니다 — 목소리 대신 결과물로, 인상 대신 정확함으로, 요구 대신 규칙으로 나갑니다. 조직 안에서는 이 방식이 아주 잘 통합니다. 문제는 조직에 들어가기 전 단계에서는 통하지 않는다는 점입니다.

적응 30위는 성격이 조금 다릅니다. 이건 판이 흔들릴 때 즉흥으로 받아내는 힘인데, 체계 6위가 대신 메우고 있습니다. 변수에 반응하는 대신 변수가 안 생기게 미리 짜는 방식입니다. 이 전략은 통제 가능한 환경에서는 대단히 효율적이지만, 통제권이 밖에 있는 기간에는 방어막이 얇아집니다. 지금이 정확히 그 기간입니다. 이 공백을 사람과 규칙으로 어떻게 메우는지는 9번 맹점 관리 가이드에서 하나씩 다루겠습니다.

NO. 07

➡ 이런 사람과 부딪힙니다

나를 유독 힘들게 하는 유형은 누구인가?

민서님이 힘들어하는 사람은 나쁜 사람이 아니라, 대체로 민서님의 하위 테마가 상위인 사람입니다.

왜냐하면 마찰은 성격 차이가 아니라 욕구의 방향 차이에서 나오기 때문입니다.

💡 ① 일단 지르고 보는 사람

유형 행동·주도력이 위인 유형

왜 이 사람이 원하는 것은 시작 그 자체이고, 민서님이 원하는 것은 망치지 않는 것입니다. 이 사람에게는 민서님이 답답해 보이고, 민서님에게는 이 사람이 무모해 보입니다. 회의에서 "일단 해보죠"가 나오는 순간 민서님 머릿속에는 이미 실패 시나리오 세 개가 떠 있습니다.

다루는 법 반대하지 말고 조건을 붙이세요. "해봅시다, 대신 이 세 가지만 미리 정하고요"는 이 유형이 가장 잘 받아들이는 형태입니다. 이런 사람과 짝이 되면 실제로는 서로에게 가장 좋은 조합입니다.

② 인맥으로 일을 푸는 사람

유형 사교성·커뮤니케이션이 위인 유형

왜 이 사람이 원하는 것은 넓은 호감이고, 민서님이 원하는 것은 소수와의 깊이입니다. 이 사람의 "밥 한번 먹자"는 대체로 인사말인데 민서님은 그걸 약속으로 받습니다. 그래서 가볍다고 느끼거나, 반대로 자신이 뒤쳐졌다고 느끼기 쉽습니다.

다루는 법 이 유형과 경쟁하지 마세요. 대신 이 사람이 열어 준 문 안쪽에서 민서님이 신뢰를 쌓으면 됩니다. 넓히는 건 그 사람이, 붙잡는 건 민서님이 좋습니다.

③ 근거 없이 확신하는 사람

유형 자기확신·승부가 위인 유형

왜 이 사람이 원하는 것은 자기 판단에 대한 내적 권위이고, 민서님이 원하는 것은 검증된 근거입니다. 이 사람은 "그냥 이게 맞아"로 끝내는데, 분석 5위인 민서님에게 그 문장은 대화의 종료 선언처럼 들립니다. 가장 스트레스를 크게 받는 유형일 가능성이 높습니다.

다루는 법 이기려 하지 말고 기록하세요. 이 유형은 논쟁으로 설득되지 않지만 결과 앞에서는 태도를 바꿉니다. 결정 시점의 근거를 남겨 두면 다음 라운드에서 민서님의 발언권이 올라갑니다.

NO. 08

나는 왜 지치나 — 번아웃과 충전

무엇이 나를 빼앗고 무엇이 나를 채우나?

↓ 소진

- 거절 없이 역할이 쌓일 때 (책임 2위 × 주도력 31위)
- 통보로 일정이 계속 바뀔 때 (체계 6위 × 적응 30위)
- 결과 없이 준비만 길어질 때 (성취 10위 × 배움 3위)

↗ 충전

- 믿는 한 사람과의 1:1 (절친 4위)
- 내가 통제하는 하루 단위 계획 (체계 6위)
- 이해되지 않던 것이 이해되는 순간 (분석 5위 × 배움 3위)

민서님의 소진은 일의 양이 아니라 통제권의 위치에서 옵니다.

왜 그런가 하면, 상위 다섯 개 중 셋이 '내가 계산하고 내가 정한 대로 간다'를 전제로 작동하기 때문입니다. 계산할 시간이 없거나 계획이 밖에서 뒤집히면, 일을 적게 해도 똑같이 지칩니다.

신호	무엇이 벌어지고 있나	지금 할 일
지원서를 열었다 닫기를 반복함	심사숙고가 계산을 끝내지 못한 상태	위험 다섯 줄 적기 규칙을 실행
인강만 듣고 하루가 감	배움이 성취의 허기를 대신 채우는 중	오늘 '제출한 것'이 있는지만 확인
사람 만나기가 다 부담스러움	절친이 감당할 수 있는 밀도를 넘어서	여러 명 대신 한 명, 1:1로만
계획표를 아예 안 씀	체계가 무너지면 실행 전체가 멈춤	주간 계획 대신 하루치만 다시 시작
몸은 쉬었는데 회복이 안 됨	쉬는 동안에도 배움이 계속 켜져 있음	강의·유튜브 없이 산책 30분

왜 일반적인 휴식법이 민서님에게 잘 안 통하는가. 흔한 조언은 "아무 계획 없이 쉬어라"인데, 체계 6위인 민서님은 계획 없는 시간에서 회복을 얻지 못합니다. 오히려 불안해집니다. 민서님에게 맞는 휴식은 '계획을 비우는 것'이 아니라 **'쉬는 것을 계획에 넣는 것'**입니다. 또 하나, 쉴 때 강의를 트는 습관은 휴식이 아닙니다. 배움 3위는 즐겁게 켜지기 때문에 본인은 쉬고 있다고 느끼지만 머리는 계속 일하는 중입니다. 진짜 충전은 절친 4위 쪽에 있습니다 — 여러 사람이 아니라 그 한 사람과, 목적 없이 두 시간.

PART 3

맹점을 다루는 법

MANAGING BLIND SPOTS

맹점은 강점이 잘 작동한 결과로 생기는 그림자입니다. 여기서는 없애는 법이 아니라, 같은 상황이 또 왔을 때 미리 걸어 둘 규칙을 상위 5와 하위 5 각각에 대해 정리했습니다.

| 읽는 시점 — 같은 문제가 두 번째 반복될 때.

≡ 맹점 관리 가이드

구체적으로 어떻게 관리하나?

맹점은 강점을 끄면 사라지지만, 그러면 강점도 같이 꺼집니다. 여기서는 끄는 법이 아니라 힘이 나가는 방향을 정하는 규칙을 드립니다.

왜 규칙이어야 하는가 하면, 의지로 관리되는 맹점은 없기 때문입니다. 맹점은 강점이 잘 작동한 결과로 생기는 그림자라, 같은 상황이 오면 또 똑같이 나옵니다. 그래서 사람·시스템·규칙으로 미리 막아 둡니다.

상위 5의 그림자

① 심사숙고 — 결정이 나지 않습니다 1위

왜 생기나	심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행입니다. 그런데 현실에서 위험이 0이 되는 선택은 없습니다. 즉 이 욕구는 원리적으로 완전히 충족될 수 없고, 충족되지 않으면 실행 신호가 안 떨어집니다. 결정을 못 하는 게 아니라, 결정 조건이 도달 불가능하게 설정되어 있는 겁니다. 성격 문제가 아니라 구조입니다.
이렇게 보입니다	민서님이 느끼는 것은 "아직 정보가 부족하다"입니다. 남에게 보이는 것은 "의욕이 없다" 또는 "관심이 없다"입니다. 이 간극이 특히 크게 벌어지는 자리가 면접입니다. 신중하게 고르느라 지원 수가 적으면 면접관 눈에는 절실하지 않은 사람으로 읽힙니다. 이 두 개가 다르다는 걸 아는 것이 관리의 출발점입니다.
장면	공고 마감일 밤 11시. 자기소개서는 이미 다 썼고 오탈자도 없습니다. 그런데 "이 회사가 정말 맞나"를 다시 검색하다가 마감을 넘깁니다. 다음 날 아침에 드는 생각은 "어차피 안 됐을 거야"입니다.
오늘부터	위험 다섯 줄 규칙 — 결정 앞에서 걱정을 다섯 개까지만 적고, 다 적으면 그날 안에 결정합니다. 여섯 번째부터는 판단 재료가 아니라 불안으로 분류합니다. 그리고 지원 결정은 혼자 하지 않습니다. 믿는 친구 한 명에게 "이거 지원할까 말까"를 보내고 그 사람 답을 그대로 따르는 걸 세 번만 해보세요. 판단력을 빌리는 게 아니라 출발 신호를 빌리는 겁니다.

📌 책임 — 다 짊어지고 도움은 못 청합니다 2원

왜 생기나	책임이 원하는 것은 자신을 믿어 준 사람을 실망시키지 않는 것입니다. 그래서 부탁을 거절하는 순간이 곧 실망시키는 순간처럼 느껴집니다. 게다가 도움을 청하는 것도 같은 회로에 걸립니다 — 도움을 청하면 "믿을 만한 사람"이라는 자기 정의가 흔들리기 때문입니다. 맡는 것도, 안 맡는 것도, 안 물어보는 것도 전부 하나의 욕구에서 나옵니다.
이렇게 보입니다	민서님이 느끼는 것은 "이 정도는 내가 해야지"입니다. 남에게 보이는 것은 "혼자 다 하려는 사람" 또는 "속을 모르겠는 사람"입니다. 특히 힘든 시기에 아무 말도 안 하고 버티면, 주변은 걱정하지 않는 게 아니라 걱정할 근거를 못 받는 겁니다.
장면	스터디에서 자료 취합 담당이 그만뒀습니다. 아무도 손을 안 들고 3초가 흐릅니다. 민서님이 "제가 할게요"라고 말합니다. 그 주에 본인 자기소개서 두 개가 밀립니다.
오늘부터	하루 유예 규칙 — 어떤 부탁이든 그 자리에서 답하지 않고 "내일 답드릴게요"로 통일합니다. 승낙 자체를 줄이는 게 아니라, 승낙과 요청 사이에 하루를 끼워 넣는 겁니다. 그리고 월 1회 도움 청하기 — 부모님이나 친구에게 "지금 이게 제일 힘들다"를 한 달에 한 번은 말로 꺼내세요. 잘 안 되면 문장을 미리 적어 두고 읽으셔도 됩니다.

📖 배움 — 넓어지는데 깊어지지 않습니다 3원

왜 생기나	배움이 원하는 것은 새로운 것을 익히며 어제와 다른 사람이 되는 경험입니다. 핵심은 '새로운'입니다. 이미 아는 분야를 반복 훈련하는 데서는 이 욕구가 충족되지 않아서, 같은 것을 세 번째 파고들 때 갑자기 힘이 빠집니다. 그래서 넓히는 쪽이 늘 더 즐겁고, 깊어지는 구간이 늘 지루하게 느껴집니다. 게으름이 아니라 보상 구조의 차이입니다.
이렇게 보입니다	민서님이 느끼는 것은 "계속 공부하고 있다"입니다. 이력서에 보이는 것은 "자격증은 여러 개인데 무엇을 잘하는 사람인지는 모르겠다"입니다. 면접에서 "본인 강점이 뭔가요"에 말문이 막히는 이유가 여기 있을 가능성이 큼니다 — 아는 게 없어서가 아니라 하나로 모아 본 적이 없어서입니다.
장면	재무 자격증을 준비하다가 데이터 분석 강의가 눈에 들어옵니다. 재무 진도는 60퍼센트에서 멈춰 있고, 새 강의 1강은 그날 밤에 다 봅니다.
오늘부터	하나만 끝까지 규칙 — 새 강의는 지금 듣는 것이 끝난 뒤에 결제합니다. 결제를 못 참겠으면 장바구니에 담고 2주 뒤에 다시 봅니다. 대부분 그때 흥미가 사라져 있습니다. 그리고 배운 것은 산출물로 바꿉니다 — 강의 하나가 끝날 때마다 A4 한 장 요약물을 만들어 파일로 남기세요. 이 파일들이 나중에 면접에서 "이걸 이렇게 써봤습니다"의 근거가 됩니다.

👤 절친 — 문이 열리기 전까지가 너무 겁니다 4위

왜 생기나	절친이 원하는 것은 소수와의 깊고 진실된 관계입니다. 그래서 관계를 아무에게나 열지 않고, 열기 전에는 표정과 말수가 확연히 줄어듭니다. 이건 무례가 아니라 이 강점이 관계의 질을 지키는 방식입니다. 다만 그 검증 기간이 상대에게는 '거리를 두는 시간'으로 경험됩니다.
이렇게 보입니다	민서님이 느끼는 것은 "아직 친하지 않으니까"입니다. 남에게 보이는 것은 "차갑다" 또는 "나를 별로 안 좋아하나"입니다. 오래 지낸 사람들은 민서님을 따뜻한 사람으로 알고, 처음 본 사람들은 정반대로 기억합니다.
장면	새 스터디 첫날. 다들 이름과 근황을 나누는 20분 동안 민서님은 필요한 말만 합니다. 3주쯤 지나 한 명과 편해지고, 그때부터는 그 사람에게 아낌없이 자료를 공유합니다.
오늘부터	2주 안에 1:1 15분 규칙 — 새로 만난 사람 중 계속 볼 사람 한 명을 정해, 2주 안에 단둘이 15분만 이야기하는 자리를 만드세요. 여럿이 있는 자리를 늘릴 필요는 없습니다. 민서님의 강점은 1:1에서 켜지니 그 형식만 확보하면 됩니다. 그리고 면접 전날에는 그 사람과 통화 하세요. 절친이 켜진 상태로 다음 날을 시작하는 게 혼자 예상 질문을 스무 번 읽는 것보다 실제 표정에 도움이 됩니다.

🔍 분석 — 정확한데 차갑게 들립니다 5위

왜 생기나	분석이 원하는 것은 세상을 쪼개서 완전히 이해하는 것입니다. 그래서 어떤 말을 들으면 자동으로 근거를 확인하는 회로가 돕니다. 상대를 공격하려는 게 아니라 이해하려는 건데, 감정을 담아 말한 사람 입장에서는 "지금 내 말을 반박당했다"로 도착합니다.
이렇게 보입니다	민서님이 느끼는 것은 "확인하려고 물어본 건데"입니다. 상대가 느끼는 것은 "내 말을 안 믿는구나"입니다. 특히 위로가 필요한 사람에게 원인을 물으면 이 간극이 최대가 됩니다.
장면	친구가 "회사 진짜 그만두고 싶다"고 말합니다. 민서님은 "왜? 무슨 일 있었어? 그게 구조적인 문제야, 사람 문제야?"라고 묻습니다. 친구는 잠깐 멍칫하다가 "아니 그냥..."으로 말을 접습니다.
오늘부터	먼저 한 문장 규칙 — 근거를 묻기 전에 반드시 감정을 받는 문장 하나를 앞에 붙입니다. "많이 힘들었겠다" 다음에 "무슨 일이었어"를 놓는 것만으로 도착지가 완전히 달라집니다. 그리고 면접 답변에는 근거를 두 개까지만 담으세요. 세 개부터는 설득이 아니라 방어로 들립니다.

 적응 — 변수 대응 30위

메우기 즉흥으로 받아내려 애쓰는 대신 **예비 시간을 미리 만듭니다.** 주간 계획에 아무것도 안 넣은 반나절을 하나 비워 두세요. 일정이 뒤집혔을 때 그 반나절이 완충 역할을 해서, 계획 전체가 무너지는 대신 하나만 밀립니다.

 주도력 — 선 굵기 31위

메우기 거절을 성격으로 하려 하지 말고 **문장으로 준비해 둡니다.** "지금 맡은 게 있어서 이번엔 어렵습니다" 한 문장을 외워 두세요. 그 자리에서 만들어 내려면 안 나옵니다. 그리고 대신 선을 그어 줄 사람 한 명을 두세요 — 민서님이 무리하는 걸 보면 말려 줄 사람이 필요합니다.

 존재감 — 드러내기 32위

메우기 눈에 띄려고 애쓰는 대신 **기록이 대신 말하게 합니다.** 한 일을 그때그때 문서로 남기고, 물어보면 그 문서를 보여 주는 방식입니다. 민서님은 자기 자랑에 에너지가 많이 드니, 자랑이 필요 없는 형태를 만들어 두는 게 효율적입니다.

 사교성 — 첫 관문 33위

메우기 처음 보는 사람 앞에서 매력을 만들어 내는 대신 **준비된 형식을 씁니다.** 면접 자기소개는 즉흥으로 하지 말고 30초·60초 두 가지 버전을 통째로 외워 두세요. 민서님의 진짜 강점은 그 30초 뒤 질의응답에서 나오니, 앞의 30초는 형식으로 통과하면 됩니다.

 자기확신 — 출발 신호 34위

메우기 스스로를 믿으라는 말은 이 자리에서는 처방이 되지 않습니다. 대신 **밖에서 신호를 받는 구조를 만듭니다.** 결정을 대신 밀어 줄 사람 한 명, 혹은 "이 조건이면 무조건 지원한다"는 미리 정한 기준 하나. 스스로에게 보증을 못 드는 대신 외부 보증을 드는 방식입니다.

PART 4

민서님은 어디로 가야 하는가

WHERE YOU MIGHT FIT

회사 이름이 아니라 그 자리에서 매일 반복되는 형식을 봅니다. 사는 자리와 죽는 자리, 직무 후보 목록, 선택지를 점수로 재는 도구, 그리고 민서님이 반복적으로 끌려온 방향까지 이어집니다.

| 읽는 시점 — 진로 고민이 구체화될 때.

📌 강점이 사는 자리 vs 죽는 자리

어떤 환경이 나를 살리고 어떤 환경이 나를 지우나?

회사 이름보다 그 자리에서 매일 반복되는 형식이 민서님에게 훨씬 중요합니다.

왜냐하면 강점은 상황이 반복될 때 켜지기 때문입니다. 한 번 있는 이벤트로는 안 켜집니다.

✓ 강점이 사는 자리

- 마감과 절차가 미리 정해져 있다 → 체계 6위가 그 위에 자기 루틴을 엮습니다
- 검토와 사전 점검이 업무로 인정된다 → 심사숙고 1위가 곧 성과가 됩니다
- 담당 범위가 문서로 정해져 있다 → 책임 2위가 안심하고 작동합니다
- 오래 볼 사람들과 일한다 → 절친 4위가 시간을 들여 신뢰를 만듭니다
- 결과가 기록으로 남는다 → 분석 5위의 정확함이 증거로 쌓입니다

✗ 강점이 죽는 자리

- 우선순위가 매일 아침 바뀐다 → 적응 30위라 리듬이 매번 끊깁니다
- 속도가 유일한 평가 기준이다 → 신중함이 결점으로 기록됩니다
- 권한 없이 책임만 흘러온다 → 주도력 31위라 되돌려보내지 못합니다
- 매번 새 상대에게 나를 설명해야 한다 → 사교성 33위라 단가가 비쌉니다
- 목소리 큰 사람이 인정받는다 → 존재감 32위라 존재가 지워집니다

직무 이름보다 먼저 볼 세 가지

① 일의 리듬

이 자리는 하루가 예측되나요, 매일 다른가요. 민서님에게는 이게 연봉보다 지속 가능성에 크게 영향을 줍니다.

확인 질문:

"하루 일과가 대체로 어떻게 흘러가나요."

② 관계 밀도

같은 사람들과 오래 가는 구조인가요, 계속 새 상대를 만나는 구조인가요. 영업처럼 관계가 매번 0에서 시작하는 형태는 실력과 무관하게 소모가 큼니다.

확인 질문:

"이 자리는 주로 누구와 일하나요."

③ 평가 기준

무엇으로 평가받나요. 남긴 기록으로 평가받는 구조라면 민서님의 강점이 그대로 성과가 되고, 눈에 띄는 정도로 평가받는 구조라면 실제보다 저평가되기 쉽습니다.

확인 질문:

"이 자리에서 잘한다는 건 어떤 모습인가요."

☐ 직무 후보 목록

내 순위와 붙는 자리는 어디인가?

이 목록은 적성 판정이 아닙니다. 채용·평가의 근거로 쓸 수 없습니다.

적합도 표기 —  강점이 매일 커지는 자리  환경에 따라 갈리는 자리  에너지 소모가 큰 자리

핵심 추천 다섯

① 경영지원·총무 실무 현실 접점

왜 민서님이 이미 6개월 해보신 자리이고, 그때 "사키면 확실하다"는 평가를 받으셨습니다. 절차가 정해져 있고 마감이 반복되며 담당 범위가 문서로 나뉘어 있어서, 체계 6위와 책임 2위가 매일 켜집니다. 같은 사람들과 오래 일하는 구조라 절친 4위가 시간을 들여 자산을 만들 수 있습니다.

각도 "인턴 때 실제로 굴러 본 사람"이라는 점이 서류에서 가장 강한 카드입니다.

첫 걸음 인턴 때 맡았던 업무를 항목별로 적고, 각 항목에 처리 건수나 기간을 숫자로 붙여 보세요.

② 리스크 관리·컴플라이언스 지원 상위 1~2위

왜 심사속고 1위와 책임 2위가 그대로 직무 정의가 되는 드문 자리입니다. 대부분의 조직에서 "위험을 먼저 보는 것"은 속도를 늦추는 행위로 취급받는데, 여기서는 그게 업무입니다. 회고 7위와 공정성 8위까지 붙어서, 선례와 기준을 근거로 판단하는 방식이 정확히 요구되는 형태입니다.

각도 신중함을 사과할 필요가 없는 몇 안 되는 직무군입니다.

첫 걸음 관심 있는 산업 하나를 정해 그 업계의 최근 제재 사례 세 건을 찾아 정리해 보세요.

③ 데이터·리서치 기반 기획 지원 상위 3~5위

왜 분석 5위와 배움 3위가 함께 켜지는 자리입니다. 새 도메인을 계속 익혀야 하는 구조라 배움이 지루해지지 않고, 결론을 근거로 방어해야 하니 분석이 성과로 환산됩니다. 결과물이 문서로 남는 구조라 존재감 32위의 공백도 덜 드러납니다.

각도 자격증보다 "직접 만든 분석 문서 한 편"이 훨씬 강한 증거가 됩니다.

첫 걸음 관심 회사 하나를 골라 공시 자료로 3년치 매출 구조를 정리한 두 장짜리 문서를 만들어 보세요.

④ 공공기관·공기업 사무 및 제도 운영 6~10위

왜 체계 6위, 회고 7위, 공정성 8위가 동시에 사는 환경입니다. 모두에게 같은 기준이 적용되고 절차가 문서화되어 있으며 전례가 판단 근거가 되는 구조라, 민서님이 편안하게 실행하실 수 있습니다. 적응 30위가 부담을 덜 받는 것도 큼니다.

각도 이미 준비 중이신 방향이고, 순위와의 궁합도 실제로 좋습니다.

첫 걸음 지원 가능한 기관을 세 곳으로 좁히고, 각각의 직무기술서를 나란히 놓고 차이를 표로 만들어 보세요.

고객 관심사

관심을 두고 계신 영역이고, 정확함이 곧 실력인 자리입니다. 분석 5위가 매일 쓰이고, 마감 주기가 고정되어 있어 체계 6위가 리듬을 잡습니다. 틀리면 안 되는 일이라 심사숙고 1위가 결점이 아니라 자격이 됩니다.

준비 중인 신 자격증이 여기서는 실제 진입 근거로 작동합니다.

자격증 진도를 끝까지 마치는 것을 다른 모든 학습보다 앞에 두세요.

여기서 좁히세요

이 다섯 개 중 **마음이 가는 세 개만** 고르세요. 그리고 11번 에너지 수지표에 넣어 점수를 매겨 보세요.

다섯 개를 다 검토하려 하면 심사숙고 1위가 다시 멈춥니다.

환경에 따라 갈리는 자리 넷

자리	사는 조건	죽는 조건
HR 운영·채용	제도와 절차를 설계·운영하는 비중이 클 때	계속 새 지원자에게 회사를 매력적으로 파는 비중이 클 때
고객 지원·CS 기획	응대 매뉴얼과 데이터 개선이 중심일 때	실시간 클레임 대응이 하루의 대부분일 때
교육·트레이닝 운영	커리큘럼 설계와 자료 제작이 중심일 때	매번 새 청중 앞에서 진행자로 서야 할 때
스타트업 관리 직군	창업자가 방향을 확실히 정해 주는 조직일 때	매주 우선순위가 바뀌는 조직일 때

탐색 후보 열

○ 내부감사 보조 기준과 선례로 판단하는 구조	○ 계약·구매 관리 조건 검토가 곧 업무
○ 품질관리 문서 담당 정확함이 성과로 기록됨	○ 도서관·기록물 관리 축적과 분류가 핵심
○ 연구 지원·연구행정 절차 관리 + 새 분야 학습	○ 보험·금융 심사 지원 위험 계산이 직무 정의
○ 정책·제도 조사 회고와 분석이 동시에 사용됨	○ 회계법인 어시스턴트 마감 주기가 고정적
○ 안전·환경 관리 지원 사전 점검이 업무 그 자체	○ 사내 교육자료 제작 배운 것을 산출물로 바꾸는 구조

에너지가 많이 드는 자리 다섯

이 자리들은 못 한다는 뜻이 아니라, 해내더라도 남는 게 적다는 뜻입니다.

△ 신규 개척 영업 관계가 매번 0에서 시작 (사교성 33위)	△ 행사·이벤트 현장 진행 변수 대응이 업무의 본체 (적응 30위)
△ 홍보·인플루언서 마케팅 드러나는 것이 성과 기준 (존재감 32위)	△ 초기 스타트업 단독 총괄 근거 없이 결정을 밀어야 함 (자기확신 34위)
△ 협상 중심 구매·조달 대립을 감수해야 성과가 남 (주도력 31위)	

면접·현직자 상담에서 확인할 세 가지

#	질문	무엇을 보나
1	"이 자리에서 하루 일과가 대체로 어떻게 흘러가나요."	리듬 확인
2	"이 자리는 주로 어떤 사람들과, 얼마나 오래 함께 일하나요."	관계 밀도 확인
3	"입사 1년 차가 잘하고 있다는 건 어떤 모습으로 나타나나요."	평가 기준 확인

이 목록은 부서 이동이나 특정 진로를 권하는 것이 아닙니다. 어떤 요소가 민서님의 에너지를 주고 뺏는지를 보여 드리는 것까지가 제 역할이고, 선택은 민서님이 하십니다.

한 선택지 에너지 수지표

이 선택지는 나를 채우나, 빼앗나?

진로는 "무엇을 잘하나"가 아니라 "매일 무엇을 쓰게 되나"로 갑니다. 잘할 수 있는 일과 오래 할 수 있는 일은 다릅니다.

선택지 : _____

5축 채점표 (각 1~5점, 25점 만점)

축	1점 — 에너지가 빠진다	5점 — 에너지가 찬다	이 축의 근거	점수
예측 가능성	우선순위가 매일 바뀐다	절차와 마감이 정해져 있다	체계 6위 ↔ 적응 30위	
관계 밀도	계속 새 사람에게 나를 알려 야 한다	같은 사람들과 오래 간다	절친 4위 ↔ 사교성 33위	
결정에 주는 시간	즉답과 즉단이 요구된다	검토 시간이 업무에 포함된다	심사숙고 1위 ↔ 자기확신 34위	
드러내기 부담	눈에 띄어야 평가받는다	기록과 결과물이 대신 말한다	분석 5위 ↔ 존재감 32위	
권한과 책임의 일치	권한 없이 책임만 온다	담당 범위와 결정권이 문서로 정해져 있다	책임 2위 ↔ 주도력 31위	
합계 (25점 만점)				

판정

20 - 25 강점이 매일 켜지는 자리입니다. 다만 배움 3위가 오래 굶지 않도록, 이 자 리에서 새로 배울 것이 무엇인지 하나 는 확인해 두세요.	13 - 19 갈리는 자리입니다. 점수가 낮은 축이 무엇인지 보고, 그 축을 사람이나 규 칙으로 메울 수 있는지 따져 보세요. 한 축만 낮다면 대체로 견딜 만합니 다.	12 이하 해낼 수는 있지만 남는 게 적은 자리 입니다. 여기를 선택하신다면 기간을 정해 두시길 권합니다.
---	--	--

상황별 사용법

이직 · 전직

현재 자리와 후보 자리를 둘 다 채점해 차
이가 큰 축을 봅니다.

전공 · 대학원

학위 자체보다 그 과정의 하루 리듬을 채점
합니다.

창업 · 사이드

권한과 책임 축이 자동으로 5점이 되는 대
신 예측 가능성이 1점이 됩니다.

민서님의 실제 선택지 두 개에 대입해 보면

공기업·공공기관 사무직 — 예측 가능성과 권한·책임 축이 높게 나올 가능성이 큼니다. 관계 밀도도 유리합니다. 대신 결정에 주는 시간 축은 기관마다 편차가 크고, 배움 3위가 3년쯤 뒤에 굽을 가능성이 있습니다. 이걸 단점이라기보다 미리 알고 대비할 항목입니다.

중견기업 경영지원·재무 — 인턴 경험이 그대로 이어지는 자리라 현실 접점이 가장 좋습니다. 드러내기 부담 축과 권한·책임 축이 회사마다 크게 갈리므로, 면접에서 앞의 세 가지 질문으로 반드시 확인하셔야 합니다.

두 선택지 중 무엇이 낫다고 말씀드리지 않겠습니다. 어느 축을 포기할 수 있는지는 민서님만 아는 정보입니다.

결정할 때 빠지는 함정

함정 1 — 점수가 높은 축만 봅니다

실제로 사람을 지치게 하는 건 가장 낮은 축입니다. 5점 네 개와 1점 하나면, 그 1점이 하루를 지배합니다.

함정 2 — 정보를 더 모으면 답이 나올 거라고 믿습니다

심사숙고 1위와 회고 7위가 함께 커지면 정보 수집은 끝나지 않습니다. 채점표를 채우는 데 쓸 시간을 미리 정해 두세요.

보완법

채점은 하루 안에 끝내고, 결과를 믿는 사람 한 명에게 보여 준 뒤 그날 결정합니다.

NO. 12

민서님이 진짜 원하는 방향

나는 무엇으로 채워지는 사람인가?

민서님이 반복적으로 끌린 것들에는 하나의 공통점이 있습니다. 전부 '시간이 쌓여야 값이 나오는 것'이었습니다.

왜 그렇게 보이는가 하면, 선택하신 것들의 성격이 일관되기 때문입니다. 소수와 오래 가는 관계, 한 번 고르면 오래 유지하는 취미, 절차와 기준이 있는 환경, 그리고 자격증처럼 축적이 증명되는 형태. 반대로 한 번에 승부가 나는 것 — 즉흥 발표, 처음 만난 사람에게 강한 인상 남기기, 짧은 시간 안에 나를 파는 일 — 은 계속 피해 오셨을 겁니다. 이걸 도전을 싫어해서가 아니라, 민서님이 가진 종류의 가치가 짧은 시간 안에는 드러나지 않기 때문입니다. 그러니까 민서님에게 맞는 방향은 "빨리 증명되는 곳"이 아니라 "**머무는 동안 값이 오르는 곳**"입니다.

상위 다섯 개가 원하는 것을 한 문장으로 모으면 이렇습니다. 심사숙고는 망치지 않기를 원하고, 책임은 자신을 믿어 준 사람을 실망시키지 않기를 원하고, 배움은 어제와 다른 사람이 되기를 원하고, 절친은 소수와 깊이 얽히기를 원하고, 분석은 세상을 쪼개 이해하기를 원합니다. 다섯을 이어 붙이면 하나의 문장이 나옵니다 — "**믿을 만한 소수 안에서, 이해되는 방식으로, 망치지 않고, 조금씩 나아지고 싶다.**" 이게 민서님이 무엇으로 채워지는 사람인지에 대한 답입니다. 그리고 여기서 중요한 건, 이 문장 안에 직업 이름이 하나도 없다는 점입니다. 행복은 어떤 회사에 들어가느냐가 아니라 이 다섯 가지 욕구가 매일 조금씩 충족되는 상태에 가깝습니다. 공기업에 가도 이게 채워지지 않으면 공허하고, 이름 없는 회사에 가도 이게 채워지면 버틸 만합니다. 지금 민서님이 힘드신 이유도 능력이 없어서가 아니라, 이 다섯 개 중 어느 것도 채워지지 않는 기간이 2년 반째 이어지고 있기 때문일 겁니다.

어떤 일을 하든 확보해야 할 세 가지



01

예측 가능한 리듬 하나

하루든 일주일이든, 내가 정하고 내가 지키는 고정된 리듬이 하나는 있어야 합니다. 취업 전까지는 그게 아침 시간표여도 됩니다. 이게 없으면 다른 게 다 좋아도 실행이 안 붙습니다.

체계 6위 · 회고 7위



02

나를 오래 본 사람 한 명

어중간한 인맥 열 명보다 확실한 한 명입니다. 지금 상황을 다 알고 있고, 판단하지 않고 듣는 사람. 이 한 명이 있으면 민서님은 웬만해서는 무너지지 않습니다.

절친 4위 · 책임 2위



03

계속 새로 배울 것

3년쯤 뒤에 "이제 다 아는 일"이 되는 자리는 민서님에게 서서히 공허해집니다. 직무를 고를 때 "여기서 5년 뒤에도 배울 게 있나"를 한 번은 물어보세요.

배움 3위 · 분석 5위

셋 중 지금 가장 비어 있는 것은 **02번**입니다. 취업 준비가 길어지면 사람을 먼저 끊게 되고, 그런데 민서님에게는 바로 그게 가장 큰 회복 자원입니다. 이번 주 안에 한 명에게 연락하는 것이 인강 열 개보다 우선입니다.

PART 5

그래서 어떻게 살 것인가

PUTTING IT INTO PRACTICE

지금까지 읽은 것을 4주 분량의 행동으로 줄입니다. 실행 워크시트, 남에게 보여 줄 수 있는 취급 설명서, 이 리포트가 놓쳤을 것, 그리고 지금 읽으면 좋을 두 권이 이어집니다.

| 읽는 시점 — 이번 달 실행을 시작할 때.

📅 4주 실행 워크시트

이번 달, 무엇부터 해볼까?

WEEK	실행 항목	왜 필요한가	자가진단 질문	완료
01	이번 주 지원할 공고 하나를 고르고, 걱정되는 위험을 종이에 다섯 줄 적은 뒤 그날 밤 안에 제출한다	심사숙고 1위를 브레이크가 아니라 점검 도구로 쓰는 첫 연습	여섯 번째 걱정이 떠올랐을 때 나는 그걸 불안으로 분류했는가	☐
02	오래 알고 지낸 친구 한 명에게 이번 주 안에 연락해 카페에서 1:1로 만난다. 취업 이야기를 해도 되고 안 해도 된다	절친 4위가 가장 큰 회복 자원인데 지금 가장 비어 있음	만나고 난 뒤 다음 날 아침이 조금 가벼웠는가	☐
03	스터디나 주변에서 새 요청이 오면 "검토하고 내일 답드릴게요"라고 한 번 말해 본다. 승낙해도 좋고 거절해도 좋다	책임 2위와 주도력 31위 사이에 하루의 간격을 넣는 훈련	그 하루 동안 실제로 판단이 달라졌는가	☐
04	지난 3주를 A4 한 장으로 회고한다. 무엇이 실제로 실행됐고 무엇이 안 됐는지, 안 된 것은 의지 때문인지 구조 때문인지 나눠 적는다	분석 5위와 회고 7위가 커지는 형태로 마무리해야 다음 달 계획이 붙음	안 된 항목의 원인을 나 자신에게 돌리지 않고 구조에서 찾아봤는가	☐

✎ 4주가 끝나면 여기에 적어 보세요

가장 하기 싫었던 항목은 무엇이었고, 왜 그랬나요?

📄 나의 취급 설명서

나를 어떻게 다뤄 달라고 말할까?

필요하면 이 페이지만 캡처해서 보여 주셔도 됩니다.

정민서 님 취급 설명서

동료·가족에게 보여줄 수 있는 한 장

-
- 👂 **이럴 때 힘이 납니다** 저는 마감과 절차가 정해져 있을 때 가장 잘 움직입니다. 그리고 누군가 저를 믿고 맡겨 주면, 그 일은 어떻게든 끝냅니다.
-
- 🗨️ **이럴 때 지칩니다** 일정이 하루 전에 바뀌거나, 여러 사람 앞에서 즉흥으로 말해야 할 때 에너지가 빠르게 소모됩니다. 일의 양보다 예측 불가능함이 저를 더 지치게 합니다.
-
- 🗨️ **이렇게 부탁해 주세요** 급한 결정을 요청하실 때는 반나절이라도 검토할 시간을 주시면 훨씬 나은 답을 드릴 수 있습니다. 그리고 무엇을 왜 하는지 알려 주시면 제가 훨씬 잘합니다.
-
- 🙄 **이건 제가 잘 못합니다** 처음 만난 자리에서 빠르게 친해지는 일, 근거 없이 밀어붙이는 일, 그리고 제 성과를 스스로 알리는 일을 잘 못합니다. 그래서 제가 한 일은 대체로 기록으로 남겨 둡니다.
-
- 🔍 **저를 오해하지 마세요** 말수가 적은 건 관심이 없어서가 아니라 아직 시간이 덜 쌓여서입니다. 시간이 지나면 저는 꽤 든든한 쪽에 속합니다. 그리고 제가 질문을 많이 하는 건 반박이 아니라 정확히 이해하고 싶어서입니다.
-

NO. 15

🙄 이 리포트가 놓쳤을 수 있는 것

이 렌즈에 잡히지 않은 것은 무엇인가?

강점 해석이 담지 못하는 것들이 있습니다. 민서님이 지금까지 겪어 온 구체적인 경험, 지켜 온 가치관, 지금 놓여 있는 경제적·가족적 환경, 몸과 마음의 컨디션, 주변 사람들과의 관계 맥락, 그리고 오늘의 감정.

이 리포트는 그중 '타고난 기질'이라는 한 축만 봅니다. 나머지는 민서님이 가장 잘 압니다. 그러니 여기 적힌 어떤 문장도 민서님이 이미 알고 계신 자기 자신보다 앞설 수는 없습니다. **어긋나는 부분이 있다면 민서님 쪽이 맞습니다.**

📖 맹점을 알고 살리는 추천 도서 2권

지금 읽으면 가장 도움이 될 두 권은?

📖 『자신 있게 결정하라』 [칩 히스·댄 히스](#)

왜 이 책 심사숙고 1위와 회고 7위가 겹치면 정보를 아무리 모아도 결정이 나지 않습니다. 이 책은 신중함을 없애라고 하지 않고, 신중함이 결정 마비로 넘어가지 않도록 하는 절차를 다룹니다. 5번에서 드린 '위험 다섯 줄' 규칙의 확장판이라고 보셔도 됩니다. 지금 민서님에게 가장 급한 한 권입니다.

📖 『울트라러닝』 [스콧 영](#)

왜 이 책 배움 3위는 넓히는 쪽에서 보상을 받기 때문에 깊어지는 구간이 늘 지루합니다. 이 책은 얇은 호기심을 실제 숙련으로 끌고 가는 방법을 다룹니다. 인강을 듣는 저녁이 이력서로 바뀌려면 필요한 게 정확히 이 전환입니다. 강의를 하나 더 결제하기 전에 이 책부터 보시길 권합니다.

APPENDIX A

📖 지출 습관을 관리하는 법

왜 스트레스 받는 날에 결제를 하게 될까?

스트레스 받는 날에 배달과 강의 결제를 하게 된다고 적어 주셨는데, 이 부분만 짧게 다루겠습니다.

절제력의 문제가 아닙니다. 배움 3위에게 강의 결제는 소비가 아니라 '나아지는 행위'로 느껴집니다. 그래서 죄책감이 붙지 않고, 죄책감이 없으니 브레이크도 안 걸립니다. 배달 쪽은 다른 회로인데, 체계 6위가 하루 리듬을 통제하지 못한 날에는 통제감을 회복할 다른 통로가 필요해집니다. 즉 두 지출은 모두 '오늘 아무것도 못 했다'는 감각에 대한 대응입니다. 의지를 탓하면 자책만 늘고 지출은 그대로입니다.

오늘부터 해볼 세 가지

1. 강의는 장바구니에 2주 두기

결제 버튼을 참는 게 아니라 시점을 미루는 겁니다. 2주 뒤에도 그 강의가 필요하면 그때 사시면 됩니다. 대부분은 그 사이에 흥미가 지나갑니다.

2. 결제 전에 "지금 듣는 것이 끝났나"를 확인

진행 중인 강의가 있으면 새것을 사지 않는다는 규칙 하나면 됩니다. 배움을 막는 게 아니라 순서를 정하는 겁니다.

3. 취업 준비용 계좌를 따로 두기

한 달 학습·지원 관련 예산을 정해 그 계좌에만 넣고, 그 안에서만 씁니다. 체계 6위는 한도가 정해진 구조에서 아주 잘 작동합니다. 부모님 카드에 대한 부담도 이 구조가 일부 줄여 줍니다.

이 내용은 재무 상담이 아니며, 구체적인 금융 상품이나 투자 판단에 대한 조언이 아닙니다.

APPENDIX B

📌 면책 · 출처 · 고지

이 문서의 한계와 근거는 무엇인가?

면책

이 리포트는 의학적·심리학적 진단이 아니며, 채용·인사 평가·적성 판정의 근거로 사용될 수 없습니다. 진로와 인생에 대한 결정의 주체는 민서님이며, 이 리포트는 그 결정을 돕는 하나의 참고 자료입니다.

출처

본 리포트는 고객 본인이 제공하신 34개 테마 순위 결과만을 자료로 삼았으며, 원 보고서 본문이나 해석 자료를 인용·복제하지 않았습니다. 모든 해석 문장은 코치가 직접 작성한 고유 콘텐츠입니다.

이 PDF는 고객님의 것입니다. 코치가 보관 중인 원본 자료(제출하신 결과지·고민 기록·작업 파일)는 발송일로부터 1개월 안에 모두 파기합니다.

필수 고지 — 삭제 금지

본 리포트에 담긴 정보는 Gallup의 승인, 인가 또는 보증을 받지 않았습니다. CliftonStrengths 결과에 대한 의견과 해석은 전적으로 해우의 견해입니다. 저는 Gallup의 직원·파트너·대리인이 아니며, Gallup 공인 코치가 아닙니다.

The non-Gallup information you are receiving has not been approved and is not sanctioned or endorsed by Gallup in any way. Opinions, views and interpretations of CliftonStrengths results are solely the beliefs of Haewoo.

Gallup®, CliftonStrengths® 및 34개 CliftonStrengths 테마 이름은 Gallup, Inc.의 상표입니다.

다음 단계

3번 소름 포인트의 체크칸에서 **"아니다"**에 표시하신 번호를 알려 주시면, 그 정보가 다음 해석의 정확도를 높입니다.

오늘은 30초 요약의 '오늘의 한 걸음' 하나만 하셔도 충분합니다.