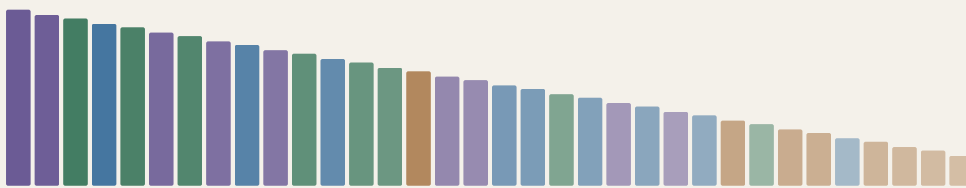


개인 강점 분석 리포트

1위 심사숙고, 34위 자기확신. 이 간격이 만든 이야기입니다

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

정민서 님 · 진단일 2026.08 · 작성일 2026.08.18
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

Q 1 · 강점은 렌즈입니다

이 리포트는 정답지가 아닙니다. 34개 테마 순위라는 하나의 자료를 가지고, 민서님이라는 사람을 읽어보려는 하나의 시도입니다. 강점은 진단이 아니라 렌즈이고, 렌즈는 사람마다 다르게 낄 수 있습니다.

□ 2 · 가장 잘 아는 사람은 민서님입니다

읽으면서 "이건 나랑 다른데" 싶은 부분이 있다면, 그 부분이 오히려 중요한 정보입니다. 리포트가 틀린 게 아니라, 민서님을 더 정확히 아는 사람은 민서님 자신이라는 뜻입니다. 3번 소름 포인트 끝에서 그 부분을 표시할 수 있는 자리를 마련해 두었습니다.

□ 3 · 읽는 법

순서대로 읽지 않아도 됩니다. 1부는 정체성, 2부는 맹점의 이유, 3부는 맹점을 다루는 구체적인 방법, 4부는 방향, 5부는 실천 계획입니다. 지금 가장 궁금한 부분부터 펼쳐 보셔도 좋습니다.

○ 4 · 짧은 면책

이 리포트는 타고난 기질이라는 한 축만 봅니다. 환경, 관계, 건강, 지금의 감정 상태는 담지 못합니다. 15번에서 다시 다룹니다.

✍ 5 · 이 리포트가 만들어진 방식

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

☰ 목차

PART 1 · 민서님은 누구인가

1. 한 줄 정체성	6
2. 나의 강점 지도	7
3. 소름 포인트	11

PART 2 · 민서님의 빛과 그림자

4. 민서님은 아마 이렇게 살아왔을 겁니다	12
5. 지금 주력으로 켄 하나	15
6. 하위 5 공백 — 빠진 브레이크	15
7. 이런 사람과는 결이 다릅니다	16
8. 나는 왜 지치나 — 번아웃 & 충전	17

PART 3 · 맹점을 다루는 법

9. 맹점 관리 가이드	19
--------------	----

PART 4 · 민서님은 어디로 가야 하는가

10. 강점이 사는 자리 vs 죽는 자리	25
11. 선택지 에너지 수지표	29
12. 민서님이 진짜 원하는 방향	30

PART 5 · 그래서 어떻게 살 것인가

13. 4주 실행 워크시트	32
14. 나의 취급 설명서	33
15. 이 리포트가 놓쳤을 수 있는 것	33
16. 추천 도서	34

부록

부록 · 면책과 출처	34
-------------	----

📖 이 리포트 사용법

지금 한 번 다 읽으실 필요는 없습니다. 9번 맹점 관리 가이드와 14번 취급 설명서는 두고두고 다시 펼쳐 보시길 권합니다. 특히 14번은 면접 전날, 혹은 스스로가 흔들릴 때 다시 읽어 보시면 좋습니다.

CONTEXT

66 민서님의 고민, 이렇게 반영했습니다

무엇을 읽었고, 무엇을 읽지 못했나?

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 고민을 정리하면 이렇습니다 — 서류는 통과하는데 최종 면접에서 세 번 떨어졌고, 스스로를 설명하려 하면 목소리가 작아집니다. 공기업과 사기업을 동시에 준비하다 보니 이제는 뭘 원하는지도 모르겠고, 지원서를 여는 것조차 미루며 인강만 듣는 날이 늘고 있습니다. 부모님이 물으면 대답하지 못합니다.

강점 렌즈로 읽으면, 이 고민의 상당 부분이 심사숙고(1위)·배움(3위)·책임(2위)이 겹치는 지점, 그리고 영향력 영역 전체가 하위에 몰려 있는 지점과 맞닿아 있습니다. 다만 최종 면접에서만 세 번 떨어진 구체적인 이유, 면접관과의 궁합, 질문의 성격까지는 강점만으로 설명되지 않습니다. 그 부분은 민서님이 가장 잘 아실 겁니다.

PART 1

민서님은 누구인가

WHO YOU ARE

34개 테마 순위가 어느 영역에 몰려 있고 어디가 비어 있는지, 그 배치가 만드는 조합이 무엇인지를 봅니다. 그리고 그 조합이 지금의 고민과 어디서 만나는지를 짚습니다.

| 읽는 시점 — 리포트를 처음 받았을 때

② 한 줄 정체성

나는 어떤 사람이고, 그 힘은 어디에 물려 있을까?

민서님은 확신이 설 때까지 확인하고, 확인이 끝나면 누구보다 확실하게 완수하는 사람입니다.

다만 그 확인에는 시간이 걸리고, 그 확신은 지금까지 늘 타인의 평가를 통해서만 왔습니다. 지금 준비 범위가 넓어지고 지원이 이뤄지는 것도, 면접에서 목소리가 작아지는 것도 여기서 나옵니다.

그 구조가 34개 순위에서는 이렇게 보입니다 — 상위 5는 실행력과 전략적 사고에, 하위 5는 영향력에 뚜렷하게 몰려 있습니다.

	상위 5	하위 5	
실행력	● ●	없음	심사숙고 · 책임
전략적 사고	● ●	없음	배움 · 분석
대인관계	●		절친 / 적응
영향력	없음		/ 주도력 · 존재감 · 사교성 · 자기확신

캡션 — 상위 5 개수 내림차순 정렬. 이 표는 2단계 도트 플롯의 재료입니다.

이 표에서 가장 먼저 보이는 것은 영향력 영역의 완전한 공백입니다. 34개 테마 중 영향력에 속하는 여덟 테마(행동·주도력·커뮤니케이션·승부·최상화·자기확신·존재감·사교성) 가운데 상위 5에 든 것은 하나도 없고, 반대로 하위 5의 네 자리를 이 영역이 차지하고 있습니다. 나를 밖으로 드러내고, 낯선 사람 앞에서 확신 있게 주장하고, 사랑받거나 존경받고 싶어 하는 힘의 결이 민서님에게는 거의 작동하지 않는다는 뜻입니다.

반면 실행력과 전략적 사고는 나란히 2개씩 상위 5를 채우고 있습니다. 심사숙고·책임과 배움·분석이 만드는 조합은 "확인하고, 이해하고, 책임지고, 끝까지 해내는" 결로, 조용하지만 단단한 실행의 축입니다. 대인관계는 절친이 4위로 상위에, 적응이 30위로 하위에 걸쳐 있어 같은 영역 안에서도 결이 갈립니다 — 소수와 깊이 연결되는 힘은 강하지만, 예측 밖의 변화에 유연하게 맞추는 힘은 약합니다.

📖 나의 강점 지도

이 다섯이 겹치면 무슨 일이 벌어지나?

NO. 01

심사숙고 실행력

이렇게 나타납니다 — 지원서를 내기 전, 아직 확인하지 못한 위험이 없는지 한 번 더 점검합니다.

맥락 — 심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행입니다. 민서님에게는 이것이 "완벽하게 준비된 다음에 지원하자"는 형태로 나타나는데, 서류가 계속 통과하고 있다는 사실이 보여주듯 준비 자체는 부족하지 않습니다. 문제는 실행 앞의 검토가 길어지는 지점입니다. 이 검토가 왜 길어지는지는 3번 소름 포인트에서 다시 나옵니다.

이렇게 써보세요 — 지원서 제출에도 스스로 정한 마감(공고를 본 지 사흘 안)을 걸어 보세요.

NO. 02

책임 실행력

이렇게 나타납니다 — 인턴 6개월 동안 "시키면 확실하다"는 평을 받을 만큼 맡은 일을 끝까지 해냈습니다.

맥락 — 책임이 원하는 것은 뺏은 말을 끝까지 지키고 신뢰할 만한 사람으로 인정받는 것입니다. 조별과제에서 자료조사와 마감관리를 늘 도맡았던 것도, 인턴에서 확실하다는 평을 받은 것도 이 욕구가 만든 결과입니다. 다만 확신이 서지 않는 일에는 함부로 답하지 않으려는 습성도 같이 옵니다 — 부모님 질문 앞에서 말을 잊지 못하는 이유가 여기 있고, 소름 포인트 ④에서 다시 다룹니다.

이렇게 써보세요 — 이번 주 스터디에서 작은 역할 하나를 먼저 맡아 보겠다고 스스로에게 약속해 보세요.

NO. 03

배움 전략적사고

이렇게 나타납니다 — NCS도, 사기업 사무직 준비도 손에서 놓지 않고 계속 병행합니다.

맥락 — 배움이 원하는 것은 성장과 변화, 새로운 경험을 통해 나를 넓혀 가는 것입니다. 민서님에게는 이것이 "이 길도 알아보고 저 길도 알아보자"는 형태로 나타나, 준비 범위가 계속 넓어지는 동력이 됩니다. 다만 배움은 넓히는 힘이 지 좁히는 힘이 아니어서, 결정의 순간에는 오히려 방해가 될 수 있습니다 — 소름 포인트 ①에서 이어집니다.

이렇게 써보세요 — 인강도 좋지만, 이번 주는 새 지식보다 지원서 하나를 완성하는 데 배움의 에너지를 써 보세요.

NO. 04

절친 대인관계

이렇게 나타납니다 — 오래된 친구 두 명이 전부지만, 그 관계는 몇 년째 흔들림 없이 이어지고 있습니다.

맥락 — 절친이 원하는 것은 소수와의 깊고 진실된 관계입니다. 민서님에게는 스터디는 하되 뒤풀이는 빠지는 선택으로 나타납니다 — 새 인맥을 늘리는 자리보다 이미 있는 관계를 지키는 쪽을 택하는 것입니다. 이 선택 방식은 소름 포인트 ⑤에서 다시 다룹니다.

이렇게 써보세요 — 면접 준비도 이 두 친구 중 한 명에게 모의 면접을 부탁해 보세요. 낯선 스터디원보다 훨씬 솔직한 피드백을 줄 사람입니다.

NO. 05

분석 전략적사고

이렇게 나타냅니다 — 준비 상태를 "느낌"이 아니라 학점 3.7, 토익 895, 컴활 1급 같은 수치로 증명하려 합니다.

맥락 — 분석이 원하는 것은 세상을, 그리고 자기 자신을 근거로 완벽히 이해하는 것입니다. 자신의 준비 상태를 수치로 정리해 두는 이유가 여기 있습니다. 다만 분석은 근거를 정확히 대는 힘이지, 그 근거를 듣는 사람의 마음에 남게 전달하는 힘은 아닙니다 — 소름 포인트 ③에서 이어집니다.

이렇게 써보세요 — 면접 답변 하나를 쓸 때, 숫자로 시작했다면 마지막 문장은 그 숫자가 어떤 장면이었는지로 끝내 보세요.

NO.06 체계 실행력 — 적응과 정면으로 반대인 자리

체계가 원하는 것은 예측 가능한 루틴과 통제이고, 적응이 원하는 것은 그때그때 달라지는 현실의 즐거움입니다. 6위와 30위, 격차가 아주 큼니다.

이 조합이 만드는 것 — 계획이 들어지면 그 자체가 스트레스가 됩니다. 면접 일정이 밀리거나 발표가 미뤄지는 것처럼 즉흥적으로 흘러가는 취업 준비 과정 앞에서, 유연하게 대응하는 힘이 잘 붙지 않습니다. 루틴을 다시 짜는 데 에너지가 많이 듭니다.

장면 — 면접 일정이 갑자기 미뤄졌다는 통보를 받고, 이미 짜 둔 이번 주 계획표를 처음부터 다시 쓰는 순간.

NO.07 회고 전략적사고 — 미래지향(11위)과 시간이 반대로 흐르는 자리

회고가 원하는 것은 과거의 검증된 패턴에서 안정을 찾는 것이고, 미래지향은 아직 오지 않은 먼 그림에서 동력을 얻습니다. 7위와 11위, 둘 다 꽤 높은 자리에 있습니다.

이 조합이 만드는 것 — 공기업이라는 검증된 길에 끌리면서도, 동시에 "내가 정말 원하는 미래가 뭘까"라는 질문을 놓지 못합니다. 두 시선이 다른 곳을 보고 있어, 하나를 선택해도 다른 쪽이 계속 마음에 걸립니다.

장면 — NCS 문제집을 풀다가 문득 "이게 내가 그리던 미래가 맞나" 하는 생각이 끼어드는 순간.

NO.08 공정성 실행력 — 개별화(19위)와 사람을 대하는 방식이 갈리는 자리

공정성이 원하는 것은 모두에게 같은 기준이 적용되는 일관성이고, 개별화는 사람마다 다르게 맞춰 주는 관계의 질입니다. 8위가 19위보다 훨씬 높은 자리에 있습니다.

이 조합이 만드는 것 — 스터디에서도 원칙과 순서를 지키는 쪽을 우선하게 되고, 사람마다 다르게 배려하는 방식은 상대적으로 약합니다. 공정하려는 마음이 강한 만큼, 편애처럼 보일 수 있는 배려는 스스로 자제하는 구조입니다.

장면 — 스터디원 중 유독 힘들어 보이는 한 명이 있어도, 다른 사람과 똑같은 기준으로만 대하고 넘어가는 순간.

NO.09 개발 **대인관계** — 절친(4위)과 함께 서로를 키우는 자리

개발이 원하는 것은 누군가의 성장을 돕는 것이고, 절친이 원하는 것은 소수와의 깊은 관계입니다. 4위와 9위, 둘 다 상위권입니다.

이 조합이 만드는 것 — 아무에게나 조언하지는 않지만, 가까운 친구에게는 진심으로 함께 성장하고 싶은 마음이 강하게 작동합니다. 넓게 퍼지지는 않아도 깊이는 확실한 관계의 방식입니다.

장면 — 친구가 취업 준비로 힘들어할 때, 자기 준비를 잠시 미루고 함께 자기소개서를 봐주는 순간.

NO.10 성취 **실행력** — 심사숙고(1위)와 완수·신중함이 부딪히는 자리

성취가 원하는 것은 하루가 끝나기 전 뭔가를 완수하는 감각이고, 심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행입니다. 1위와 10위, 둘 다 상위권입니다.

이 조합이 만드는 것 — 뭔가를 끝내야 만족하는 마음과, 끝내기 전에 완벽히 점검해야 하는 마음이 하루 안에서 부딪힙니다. 그 결과 "오늘도 뭔가는 했다"는 감각을, 위험이 적은 완수인 인강 시청 같은 것으로 채우게 되기 쉽습니다. 소름 포인트 ①에서 다시 나옵니다.

장면 — 지원서 대신 오늘 강의 하나를 다 듣고 나서 "그래도 오늘 뭔가는 했다"고 스스로를 다독이는 순간.

NO.30 적응 **대인관계**

예측 없이 갑자기 바뀌는 상황에 맞춰 즉흥적으로 대응하는 일에는 에너지가 많이 듭니다.

이 자리를 지금 메우는 것 — 체계(6위)가 미리 세운 계획으로 변화에 대비하는 방식입니다.

NO.31 주도력 **영향력**

내 뜻대로 상황을 이끌고 남 앞에서 확고하게 주장하는 일에는 에너지가 많이 듭니다.

이 자리를 지금 메우는 것 — 책임(2위)이 맡은 일을 확실히 해내는 방식으로 존재를 드러냅니다.

NO.32 존재감 **영향력**

사람들 앞에서 나를 특별하고 중요한 사람으로 드러내는 일에는 에너지가 많이 듭니다.

이 자리를 지금 메우는 것 — 책임과 성취(10위)가 결과로 보여주는 방식이 대신합니다.

NO.33 사교성 **영향력**

낯선 사람에게 먼저 다가가 매력을 어필하는 일에는 에너지가 많이 듭니다.

이 자리를 지금 메우는 것 — 절친(4위)이 소수와의 깊은 관계로 그 자리를 대신합니다.

NO.34 자기확신 **영향력**

근거 없이도 스스로를 믿고 밀어붙이는 일에는 에너지가 가장 많이 듭니다 — 34개 중 꼴찌 자리입니다.

이 자리를 지금 메우는 것 — 분석(5위)이 만든 증명 가능한 근거가 자기확신 대신 스스로를 지탱해 줍니다. 다만 그 근거가 흔들리면(예: 탈락 통보) 함께 흔들리기 쉽습니다.

서로를 밀어주는 짝

심사숙고 ↔ 분석

실패 없이 확인하려는 힘과 근거로 이해하려는 힘이 같은 방향입니다

책임 ↔ 공정성

뺨은 말을 지키려는 힘과 원칙을 지키려는 힘이 같은 방향입니다

절친 ↔ 개발

소수와 깊이 가려는 힘과 그 사람의 성장을 돕고 싶은 힘이 같은 방향입니다

서로를 누르는 짝

성취 ↔ 심사숙고

빨리 끝내고 싶은 힘과 완벽히 점검하고 싶은 힘이 반대로 당깁니다

화합 ↔ 공정성

분위기를 지키려는 힘과 원칙을 지키려는 힘이 반대로 당깁니다

배움 ↔ 체계

계속 넓히려는 힘과 하나의 루틴에 머물려는 힘이 반대로 당깁니다

민서님의 상위권은 하나의 덩어리라기보다, "확인하고 완수한다"와 "이해하고 넓힌다"라는 두 결이 나란히 강하고, 그 사이를 절친이라는 대인관계 한 축이 지탱하는 모양입니다. 밀어주는 짝이 누르는 짝보다 조금 더 많아, 전체적으로는 안정 쪽에 가깝지만 심사숙고와 성취가 만드는 긴장, 배움과 체계가 만드는 긴장은 실제로 자주 부딪힐 가능성이 큼니다.

☆ 소름 포인트

혼자선 안 보이던 내 패턴은?

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

POINT 01

더 알아볼수록 결정이 멀어지는 구조

심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행이고, 배움이 원하는 것은 계속 새로운 것을 흡수하며 성장하는 것입니다. 1위와 3위, 둘 다 아주 높은 자리에 있습니다. 문제는 두 힘이 같은 방향으로 겹칠 때입니다 — 결정을 내리기 전에 "더 확인해야 한다"는 심사숙고의 요구와, "더 배워야 한다"는 배움의 요구가 서로를 부추기면, 결정에 필요한 정보는 계속 늘어나는데 결정 자체는 오히려 멀어지는 구조가 만들어집니다. 공기업과 사기업을 동시에 준비하며 지원서 열기를 미루고 인강만 늘어나는 지금이 정확히 이 지점입니다. 둘 다 나쁜 힘이 아니라서 스스로도 "나는 지금 열심히 준비하고 있다"고 느끼기 쉽지만, 실제로는 착수가 계속 뒤로 밀리고 있는 상태입니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 02

스스로를 보증할 근거가 타인의 평가에만 있는 구조

책임이 원하는 것은 뻔한 말을 지켜 신뢰의 대상이 되는 것이고, 자기확신은 34위로 34개 테마 중 가장 낮은 자리에 있습니다. 자기확신이 원하는 것은 타인의 인정 없이도 스스로를 믿는 내적 권위인데, 이 자리가 거의 비어 있다는 건 민서님이 스스로를 스스로 보증하는 힘이 매우 약하다는 뜻입니다. 대신 그 빈자리를 책임이 다른 방식으로 채우고 있습니다 — 타인이 나를 믿어 주고 인정해 줄 때에만 "나 쓸모 있구나"를 느끼는 방식입니다. 인턴 6개월 동안 확실하다는 평을 받으며 처음 그 감각을 느꼈지만, 전환 실패로 그 평가가 사라지자 감각 전체가 무너진 것도 이 구조 때문입니다. 면접에서 스스로를 설명해야 하는 순간, 근거로 삼을 것이 남의 평가밖에 없다면 목소리가 작아지는 건 당연한 결과입니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 03

근거는 맞는데 마음에 남지 않는 구조

분석이 원하는 것은 근거와 데이터로 완벽히 이해하는 것이고, 커뮤니케이션(26위)이 원하는 것은 말로 사람들에게 재미 있고 편안하게 다가가는 것입니다. 5위와 26위, 격차가 큼니다. 분석에 에너지를 쏟는 만큼, 그 내용을 상대의 마음에 남게 전달하는 힘은 상대적으로 약해집니다. "인턴 6개월 동안 문서 오류율을 줄였습니다"처럼 정확한 문장은 만들 수 있어도, 그 경험이 왜 의미 있었는지를 이어 붙이는 힘이 약해 면접관에게는 스펙 나열로만 들릴 수 있습니다. 서류는 계속 통과하는데 최종 면접에서만 막히는 이유 중 하나가 여기 있을 가능성이 큼니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 04

확답을 피하려다 침묵으로 가는 구조

화합이 원하는 것은 정서적 안정성이고, 공정성이 원하는 것은 일관성 있는 원칙입니다. 12위와 8위, 둘 다 상위권입니다. 확신이 서지 않는 일에는 함부로 말하지 않으려는 습성(책임)에 더해, 갈등을 만들고 싶지 않은 마음(화합)과 대충 얼버무리고 싶지 않은 마음(공정성)이 겹치면, 남은 선택지는 침묵뿐입니다. 부모님이 "이제 어떻게 할 거냐" 물을 때 답을 못 하는 것은 무책임해서가 아니라, 확실하지 않은 걸 확실한 척 말하고 싶지 않은 마음이 만든 결과에 가깝습니다.

이거 맞나요? ☐ 맞다 ☐ 반반 ☐ 아니다

POINT 05

넓히지 않고 깊게 지키는 구조

절친이 원하는 것은 소수와의 깊은 관계이고, 사교성은 33위로 하위권에 있습니다. 사교성이 낮다는 건 낯선 사람에게 먼저 다가가 매력을 어필하는 힘이 약하다는 뜻이지만, 그 자리가 텅 비어 있는 건 아닙니다. 절친이 다른 방식으로 그 자리를 채우고 있습니다 — 넓히는 대신 지키는 방식입니다. 스터디는 참여하되 뒤풀이는 빠지고, 오래된 친구 두 명과의 관계만은 몇 년째 흔들림 없이 이어지는 것이 그 증거입니다. 혹시 뒤풀이보다 이 두 친구와의 약속이 더 소중했던 순간이 있지 않으셨을까요?

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.

재작성·재발송을 약속하지 않습니다.

NO. 04

🕒 민서님은 아마 이렇게 살아왔을 겁니다

지금의 패턴은 언제부터 시작됐을까?

🏠 자료를 떠안던 날

장면 조별과제에서 역할을 나누는 자리, 먼저 손을 들지는 않았지만 아무도 말지 않는 자료조사와 정리, 마감관이 결국 민서님에게 왔을 겁니다. 그리고 그걸 끝까지 해냈겠죠. 발표는 다른 사람이 했을 가능성이 큼니다. 자료 하나하나를 다시 확인하며 밤을 새운 날도 있었을 겁니다.

그때 든 생각 "이걸 제대로 해야 다음에도 나를 믿고 맡기겠지" 하는 마음과, "근데 왜 항상 이 역할은 나한테 오지" 하는 마음이 동시에 있었을 겁니다.

대학원을 접던 날

장면 4학년, 뚜렷하게 원하는 진로가 없어 대학원을 알아보기 시작했을 겁니다. 설명회도 찾아가고 지도교수 후보도 알아봤겠지만, 어느 순간 이게 정말 원해서가 아니라 확실한 선택지가 필요해서였다는 걸 깨달았을 겁니다. 그리고 준비를 접었겠죠.

그때 든 생각 "이건 도망이 아닐까" 하는 의심과, "그래도 확실하지 않은 채로 시작할 수는 없다"는 마음이 함께 있었을 겁니다.

처음 쓸모 있다고 느낀 날

장면 인턴 초반, 맡은 자료를 몇 번이고 확인하고 기한 안에 정확하게 제출했을 겁니다. 사수가 "역시 믿고 맡길 만하다"고 말한 순간이 있었을 거고, 그 말이 오래 마음에 남았을 겁니다.

그때 든 생각 "나 여기서 쓸모 있는 사람이구나" 하는 안도감과 함께, "이 평가가 없어지면 나는 뭘까"라는 낯선 불안이 잠깐 스쳤을 수 있습니다.

TO가 사라지던 날

장면 전환 실패를 통보받던 순간, 스스로 잘못된 게 없다는 걸 알면서도 자책이 먼저 왔을 겁니다. 확실히 했다고 믿었는데 자리 자체가 없어졌다는 사실을 받아들이는 데 시간이 걸렸을 겁니다.

그때 든 생각 "내가 부족해서가 아니라는 거 아는데" 하는 이성적인 판단과, "그래도 다음엔 더 확실히 해야지"라는 익숙한 다짐이 겹쳤을 겁니다.

이 네 장면이 공통으로 가리키는 것은 하나입니다 — 민서님은 확실함이 확인된 뒤에야 움직이는 사람이고, 그 확실함은 지금까지 거의 언제나 타인의 평가를 통해서 왔다는 것입니다. 스스로 만든 확신이 아니라 확인받은 확신이었기 때문에, 그 평가가 사라지는 순간 감각 전체가 함께 흔들렸을 겁니다.

PART 2

민서님의 빛과 그림자

LIGHT AND SHADOW

같은 힘이 어디서든 자산이 되고 어디서든 비용이 됩니다. 지금 결 하나를 고르고, 비어 있는 자리가 어디서 위험해지는지, 그리고 무엇이 민서님을 지치게 하는지를 봅니다.

| 읽는 시점 — 요즘 유독 지친다고 느낄 때

◎ 지금 주력으로 켄 하나

다섯 중 지금 당장 쓸 것은?

주력 테마 — 책임 (2위)

1위인 심사숙고가 아니라 2위 책임을 주력으로 제안하는 이유가 있습니다. 심사숙고는 지금 민서님에게 오히려 결정을 막는 방향으로 더 강하게 작동하고 있는 상태입니다 — 이미 충분히, 어쩌면 과하게 켜져 있습니다. 반면 책임은 인턴 6개월이라는 실제 성과로 이미 검증된 자산인데도, 지금은 자기확신의 부재 때문에 스스로 그 자산을 꺼내 쓰지 못하고 있습니다.

책임을 주력으로 켜는 건 거창한 게 아닙니다. "저는 맡은 일을 확실하게 끝내는 사람입니다"라는 문장을, 근거(인턴 평가, 조별과제에서의 역할)와 함께 스스로에게 먼저 반복해서 말해 보는 것부터 시작하면 됩니다. 이 자산은 지어낸 것이 아니라 이미 증명된 것이어서, 자기확신이 낮은 사람에게는 상대적으로 접근하기 쉬운 자원입니다.

⚠ 하위 5 공백 — 빠진 브레이크

비어 있는 자리는 어디서 위험해질까?

— 확신을 밖으로 내보이는 감각

— 주도력·존재감·사교성·자기확신

- 주도력 31위
- 존재감 32위
- 사교성 33위
- 자기확신 34위

△ 예상 밖 변화에 몸을 맡기는 감각

— 계획이 어긋나도 유연하게 대응하는 자리

- 적응 30위

민서님의 하위 5는 흩어져 있지 않습니다. 다섯 자리 중 넷이 영향력 영역 한 곳에 몰려 있습니다. 이것은 우연이 아니라, 34개 테마 중 "나를 밖으로 드러내고 확신 있게 주장하는" 결 전체가 거의 비어 있다는 뜻입니다.

왜 위험한가 하면, 최종 면접이라는 상황이 정확히 이 빈자리를 시험하는 자리이기 때문입니다. 짧은 시간 안에 낯선 사람 앞에서(사교성·존재감), 확신 있게(자기확신), 스스로 주도해서(주도력) 나를 설명해야 하는데, 이 네 가지가 동시에 요구되는 자리에서 브레이크만 있고 액셀이 없는 상태가 됩니다. 서류에서는 문제되지 않던 공백이 면접에서만 유독 크게 드러나는 이유입니다. 관리법은 9번에서 다룹니다.

적응(30위)의 공백은 결이 다릅니다. 이건 자기 표현의 문제가 아니라 예측 밖 변화에 대한 유연성의 문제입니다. 6번 카드(체계)에서 다룬 것처럼, 일정이 갑자기 바뀌는 상황 자체가 스트레스원이 됩니다.

이런 사람과는 결이 다릅니다

왜 그 사람과는 유독 어긋날까?

화려하게 자기를 어필하는 사람

왜 어긋나나 사교성·존재감·주도력이 강한 사람은 넓고 빠른 인정을 원하는데, 민서님은 절친과 책임처럼 깊고 검증된 신뢰를 원합니다. 서로 다른 속도로 움직이는 욕구라 처음엔 거리감이 생기기 쉽습니다.

다루는 법 그 사람의 화려함을 흉내 내려 하지 말고, 민서님만의 확실함(구체적인 근거, 정확한 답변)을 보여주는 자리를 따로 만드세요.

즉흥적으로 계획을 바꾸는 사람

왜 어긋나나 체계(6위)가 원하는 예측 가능성과, 적응이 강한 사람이 즐기는 즉흥성이 정반대 방향입니다. 계획이 계속 바뀌면 민서님 쪽의 실행력이 크게 흔들립니다.

다루는 법 처음부터 "이 부분만은 고정해 달라"고 미리 요청해 두면, 나머지 변화는 상대적으로 감당할 만해집니다.

신중함을 우유부단으로 오해하는 사람

왜 어긋나나 심사숙고와 배움의 신중함을 "결정을 못하는 것"으로 읽는 사람이 있습니다. 특히 빠른 결단을 중시하는 어른이나 상사에게 이런 오해를 받기 쉽습니다.

다루는 법 "신중하게 검토 중입니다"라는 말 대신, 스스로 정한 기한("이번 주 안에 결정하겠습니다")을 함께 제시하면 우유부단함이 아니라 계획으로 읽힙니다.

📺 나는 왜 지치나 — 번아웃 & 충전

쉬어도 회복되지 않는 이유는?

↓ 소진

- 준비 범위를 계속 넓히기만 할 때 (배움×성취)
- 확신 없는 답을 요구받을 때 (책임×자기확신)
- 낯선 사람 앞에서 스스로를 증명해야 할 때 (자기확신×분석)

↗ 충전

- 오래된 친구와의 1:1 시간 (절친)
- 이미 검증된 루틴을 지킬 때 (체계·회고)
- 확실한 완수를 눈으로 확인할 때 (성취)

소진 요인	왜 소진되나	신호
준비 범위 확장	배움이 계속 새로운 정보를 위해 결정이 미뤄집니다	지원서보다 강의를 여는 횟수가 늘어남
확답 요구	확신 없는 답을 책임 있게 말할 수 없어 침묵으로 갑니다	부모님 질문에 말을 잇지 못함
자기 증명	근거가 남의 평가에만 있어 스스로 서지 못합니다	면접 직전 목소리가 작아짐

일반적인 휴식법(그냥 쉬기, 여행 가기)이 잘 안 통하는 이유는, 민서님을 지치게 하는 것이 육체적 피로가 아니라 열려 있는 결정과 증명되지 않은 상태 자체이기 때문입니다. 완전히 손을 놓고 쉬어도 그 열린 고리는 그대로 남아 있어 다시 부담으로 돌아옵니다. 오히려 작은 것 하나라도 확실하게 달는 것(지원서 하나 제출, 친구와의 확실한 약속)이 진짜 충전에 가깝습니다.

PART 3

맹점을 다루는 법

MANAGING BLIND SPOTS

강점을 줄이라는 이야기가 아닙니다. 같은 힘이 어디서 비용이 되는지 알아 두고, 흐르는 방향만 살짝 바꾸는 규칙들을 상위 5와 하위 5 양쪽에 준비했습니다.

| 읽는 시점 — 같은 문제가 두 번째 반복될 때

🔗 맹점 관리 가이드 — 상위 5 & 하위 5

이 힘이 나를 막을 때는 언제인가?

🛡️ 심사숙고 1위

왜 생기나	심사숙고가 원하는 것은 실패 없는 실행입니다. 위험을 하나라도 놓치면 실행 자체가 불완전해 진다고 느끼기 때문에, 완벽히 점검될 때까지 실행을 미루는 것은 게으름이 아니라 이 욕구가 만든 구조입니다.
이렇게 보입니다	본인은 "아직 준비가 덜 됐다"고 느끼지만, 밖에서는 "왜 지원을 안 하지, 자신이 없나" 하는 우유부단함으로 비칠 수 있습니다.
장면	공고가 뜬 지 사흘이 지나도록 자기소개서 초안을 열어만 두고, 마지막 문장을 못 채운 채 창을 닫는 순간.
오늘부터	지원서마다 "공고 확인 후 3일 안에 제출"이라는 규칙을 정하고, 셋째 날엔 완성도와 상관 없이 제출 버튼을 누릅니다.

🗨️ 책임 2위

왜 생기나	책임이 원하는 것은 뉘는 말을 반드시 지키고 신뢰할 만한 사람으로 인정받는 것입니다. 확신이 서지 않는 약속은 아예 하지 않으려는 습성이 여기서 나옵니다.
이렇게 보입니다	본인은 "함부로 답할 수 없다"고 느끼지만, 부모님이나 주변에는 "왜 아무 말도 안 하지" 하는 무책임함으로 비칠 수 있습니다.
장면	부모님이 "이제 어떻게 할 거냐" 물을 때, 확답을 줄 수 없어 그냥 방으로 들어가는 순간.
오늘부터	"확답" 대신 "중간 보고"를 규칙으로 만듭니다 — "이번 주 안에 트랙 하나를 정하겠습니다"처럼 확답이 아니라 기한 있는 진행 상황을 전합니다.

📖 배움 3위

왜 생기나	배움이 원하는 것은 새로운 경험을 통해 계속 변화하고 성장하는 것입니다. 하나의 트랙에만 머무는 것이 오히려 손해처럼 느껴지는 이유입니다.
이렇게 보입니다	본인은 "가능성을 넓히는 중"이라 느끼지만, 밖에서는 "확실한 게 없다, 방향이 없다"는 인상으로 비칠 수 있습니다.
장면	NCS 강의를 듣다가 사기업 자소서 특강도 아까워 둘 다 듣고, 정작 지원서는 하나도 못 쓰고 하루가 끝나는 순간.
오늘부터	하루 중 배움에 쓰는 시간을 "정보 습득 1시간, 실행 1시간"으로 나누고, 실행 시간에는 새 정보를 찾지 않습니다.

🔗 절친 4위

왜 생기나	절친이 원하는 것은 소수와의 깊고 진실된 관계입니다. 넓게 아는 사람보다 확실하게 믿는 한두 사람이 훨씬 중요해서, 새로운 인맥에 에너지를 쓰지 않는 것은 자연스러운 선택입니다.
이렇게 보입니다	본인은 "진짜 중요한 사람에게 집중하는 것"이라 느끼지만, 스터디원들에게는 "가까이하기 어려운 사람"으로 비칠 수 있습니다.
장면	스터디가 끝난 뒤 다 같이 저녁을 먹으러 가자는 제안에, 인사만 하고 먼저 자리를 뜨는 순간.
오늘부터	매번 빠지기보다 한 달에 한 번은 뒤풀이에 참여해 "얼굴은 아는 사이"를 몇 명 만들어 둡니다. 낯선 사람 앞에 서는 연습도 됩니다.

🔍 분석 5위

왜 생기나	분석이 원하는 것은 세상과 자신의 상황을 근거로 완벽히 이해하는 것입니다. 감정이나 인상보다 데이터로 스스로를 설명하려는 습성이 여기서 옵니다.
이렇게 보입니다	본인은 "정확하게 말하는 것"이라 느끼지만, 면접관에게는 스펙 나열로 들려 인상에 남지 않을 수 있습니다.
장면	"인턴 6개월 동안 문서 오류율을 줄였습니다"라고 말한 뒤, 그 경험이 왜 의미 있었는지는 덧붙이지 못하고 다음 질문으로 넘어가는 순간.
오늘부터	자기소개서·답변마다 숫자 하나 뒤에 "그때 제가 느낀 것" 한 문장을 반드시 붙이는 규칙을 만듭니다.

하위 다섯은 없는 자리가 아니라 비싼 자리입니다. 켤 수는 있는데 켜는 데 드는 에너지가 커서 자연히 덜 쓰게 되고, 덜 쓰니 더 어색해집니다. 그래서 관리의 핵심은 끌어올리는 것이 아니라 어디서 아끼고 어디서 감수할지를 미리 정해 두는 것입니다. 아끼기만 하면 정작 필요한 순간에 꺼낼 줄 모르게 됩니다.

↔ 적응 30위

왜 비싼가	적응이 원하는 것은 흐름에 몸을 맡기고 그때그때 달라지는 현실을 즐기는 것입니다. 민서님에게는 통제를 놓는 일이라 비용이 큼니다.
아껴도 될 때	스스로 짜는 일정 안에서는 켤 필요가 없습니다. 체계(6위)가 계획 안에 빈칸을 미리 만들어 변화를 흡수합니다. 유연해지려 애쓰는 대신 체계가 적응의 뒤편까지 계산하게 하는 방식입니다.
그래도 켜야 할 때	면접장의 돌발 질문처럼 계획이 통하지 않는 그 자리입니다. 준비한 답 밖의 질문이 왔을 때 굳어 버리는 것이 이 자리의 비용이고, 최종에서 세 번 막힌 이유 중 하나일 가능성이 큼니다.
켜는 법	즉흥을 연습하는 게 아니라 즉흥의 범위를 좁힙니다. "잠시 생각해 보겠습니다"를 정식 답변으로 준비해 두면, 모르는 질문 앞에서도 쓸 수 있는 한 수가 생깁니다.
오늘부터	스터디 모의 면접에서 준비 안 한 질문 하나를 일부러 받아 봅니다. 답의 질이 아니라 멈추지 않는 것이 목표입니다.

○ 주도력 31위

왜 비싼가	주도력이 원하는 것은 갈등을 무릅쓰고 상황을 내 뜻대로 끌고 가는 것입니다. 민서님에게는 갈등 자체가 비용이라, 화합과 공정성이 부딪히지 않는 쪽을 먼저 고르게 됩니다.
아껴도 될 때	스터디나 팀 안에서는 켜지 않아도 됩니다. 책임(2위)이 맡은 일을 확실히 끝내는 것으로 신뢰가 쌓입니다. 앞장서지 않아도 결과가 대신 말해 온 방식입니다.
그래도 켜야 할 때	면접에서 "본인이 주도한 경험을 말해 보세요"를 들을 때, 그리고 부모님이 진로를 물을 때입니다. 누가 대신 말해 줄 수 없는 자리라 결과가 대신할 수 없습니다.
켜는 법	주도는 크게 하는 게 아니라 먼저 하는 것입니다. 회의에서 첫 의견을 내는 것만으로 주도로 읽히고, 결론까지 끌고 갈 필요는 없습니다.
오늘부터	스터디에서 "제가 이 부분 맡겠습니다"를 한 번 먼저 말해 봅니다.

△ 존재감 32위

왜 비싼가	존재감이 원하는 것은 중요한 사람으로 기억되는 것입니다. 민서님은 결과로 인정받아 왔지 존재로 인정받아 본 경험이 적어, 스스로를 드러내는 일 자체가 어색합니다.
아껴도 될 때	일상 업무와 스터디에서는 켜지 않아도 됩니다. 책임과 성취(10위)가 결과로 대신 말합니다. 조별과제 발표를 다른 사람이 해도 자료는 민서님 것이었습니다.
그래도 켜야 할 때	면접은 결과가 아니라 사람을 보는 자리입니다. 서류는 결과를 대신 보내주지만 면접장에는 본인이 갑니다. 여기서 켜지 않으면 실제로 한 일까지 흐려집니다.
켜는 법	자기를 크게 만드는 게 아니라 자기 몫을 정확히 말하는 것입니다. "팀이 했습니다"를 "이 부분은 제가 했고, 이 부분은 팀이 했습니다"로 바꾸면 됩니다.
오늘부터	자기소개서에서 주어가 "저희"인 문장을 찾아, "제가"로 바꿀 수 있는지 확인합니다.

⋈ 사교성 33위

왜 비싼가	사교성이 원하는 것은 낯선 사람을 빠르게 내 편으로 만드는 것입니다. 민서님에게는 절친(4위)의 깊이 기준이 있어 얇은 관계가 소모로 느껴집니다. 못 하는 게 아니라 값이 안 맞는 것입니다.
아껴도 될 때	인맥을 넓히는 자리에서는 켜지 않아도 됩니다. 절친이 소수와 깊게 가는 방식으로 대신합니다. 뒤쫓이를 빠지는 선택은 회피가 아니라 배분입니다.
그래도 켜야 할 때	면접 첫 3분과 입사 후 첫 2주입니다. 낯선 사람 앞에서 처음 말을 트는 그 자리는 빌릴 수 없고, 여기서 만들어진 인상이 이후를 오래 좌우합니다.
켜는 법	친해지려 하지 말고 한 명만 봅니다. 사교성은 넓이의 힘이지만 민서님은 깊이로 켵니다 — 면접관 한 사람의 눈을 보고 말하는 것으로 충분합니다.
오늘부터	스터디에서 아직 말을 안 해 본 한 명에게 질문 하나를 건네 봅니다.

② 자기확신 34위

왜 비싼가	자기확신이 원하는 것은 근거 없이도 스스로를 믿는 내적 권위입니다. 민서님에게 확신은 언제나 밖에서 확인받아 온 것이라, 스스로 발행하려면 34개 중 가장 큰 힘이 듭니다. 안 쓰다 보니 더 어색해진 자리이기도 합니다.
아껴도 될 때	서류와 자기소개서처럼 시간을 두고 근거를 쌓을 수 있는 자리에서는 켜지 않아도 됩니다. 분석(5위)이 만든 확인된 사실 — 인턴 평가, 학점, 자격증 — 이 확신 자리를 대신합니다. 서류가 계속 통과하는 것이 그 증거입니다.
그래도 켜야 할 때	면접에서 "그래서 저는 할 수 있습니다"라고 말하는 순간입니다. 여기엔 빌릴 것이 없습니다. 근거를 다 대고 난 뒤의 마지막 한 문장은 결국 본인이 발행해야 하고, 이 자리를 계속 피하면 최종 면접은 계속 같은 곳에서 막힙니다.
켜는 법	비싼 자리는 짧게, 준비해서 켵니다. 즉석에서 만들어 내려 하지 말고 문장을 미리 정해 둡니다. 근거를 말한 다음 붙일 한 문장 하나면 충분하고, 길게 끌면 비용만 커집니다.
오늘부터	답변 하나를 고르고, 마지막에 붙일 문장을 소리 내어 세 번 말해 봅니다. "이 일은 제가 확실히 해냈고, 다음에도 그렇게 하겠습니다."

강점을 줄이라고 말하는 게 아닙니다. 심사숙고를 끄면 신중함도 함께 꺼지고, 분석을 끄면 정확함도 같이 꺼집니다. 위에서 제안한 것은 힘을 없애는 게 아니라, 힘이 흐르는 방향을 살짝 바꾸는 규칙들입니다.

PART 4

민서님은 어디로 가야 하는가

WHERE YOU MIGHT FIT

직무 이름보다 먼저, 매일 무엇을 쓰게 되는 자리인지를 봅니다. 강점이 매일
켜지는 자리와 계속 소모되는 자리를 나누고, 선택지를 직접 점수로 재 볼 수
있는 표를 준비했습니다.

| 읽는 시점 — 진로 고민이 구체화될 때

📌 강점이 사는 자리 vs 강점이 죽는 자리

어떤 환경에서 이 힘이 살아날까?

✓ 강점이 사는 자리

- 원칙과 절차가 명확한 조직 — 공정성(8위)·체계(6위)가 매일 켜집니다
- 검증·확인이 본질인 업무 — 심사숙고(1위)·분석(5위)이 그대로 강점이 됩니다
- 소수와 깊게 협업하는 팀 규모 — 절친(4위)의 관계 방식이 그대로 통합니다
- 결과로 신뢰를 쌓아가는 구조 — 책임(2위)이 시간이 지날수록 빛납니다
- 배움이 곧 성과로 이어지는 자리 — 배움(3위)이 방향이 아니라 자산이 됩니다

✕ 강점이 죽는 자리

- 매일 새 사람에게 나를 알려야 하는 영업 — 사교성(33위)·주도력(31위)이 계속 소모됩니다
- 즉흥적 결정이 반복되는 초기 스타트업 — 체계(6위)·회고(7위)가 기댔 절차가 없습니다
- 스스로를 계속 증명해야 하는 성과 경쟁 구조 — 자기확신(34위)이 매 순간 시험받습니다
- 빠른 결단이 곧 능력으로 평가되는 문화 — 심사숙고(1위)가 약점으로 오해받습니다

직무 이름보다 먼저 볼 세 가지

1층 · 일의 리듬

갑작스러운 변경이 적고 절차가 있는 리듬이 잘 맞습니다.

2층 · 관계 밀도

팀 단위, 소수와의 반복적 협업이 잘 맞습니다.

3층 · 평가 기준

정확성과 완결성으로 평가받는 구조가 잘 맞습니다.

☞ 직무 후보 목록

어떤 자리에서 매일 이 힘을 쓰게 될까?

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

적합도 3단계 — ● 강점이 매일 켜지는 자리 · ○ 환경에 따라 갈리는 자리 · ☼ 에너지 소모가 큰 자리

핵심 추천 5

직무	맞는 이유 · 각도 · 첫 걸음	근거
● 경영지원 · 총무	왜 — 실제 인턴 경험과 가장 가까운 자리입니다. 심사숙고(1위)가 문서와 절차를 점검하는 힘으로, 책임(2위)이 조직을 뒤에서 받치는 힘으로, 체계(6위)가 반복 업무의 정확도로 그대로 이어집니다. 각도 — 총무·경영지원은 존재감이나 사교성 없이도 신뢰만으로 자리를 잡을 수 있는 몇 안 되는 직무입니다. 첫 걸음 — 인턴 경험을 "경영지원 업무 6개월 수행"으로 구체화해 자기소개서 상단에 배치해 보세요.	심사숙고 · 책임 · 체계
● 내부통제 · 컴플라이언스	왜 — 심사숙고(1위)의 위험 점검 성향과 책임(2위)의 신뢰 지향, 공정성(8위)의 원칙 준수가 정확히 겹치는 자리입니다. 규정을 확인하고 지키는 일 자체가 강점의 발현입니다. 각도 — 자기확신이나 주도력이 낮아도, 오히려 "원칙대로 확인하는" 태도가 이 직무에서는 신뢰의 근거가 됩니다. 첫 걸음 — 관련 자격(예: 준법지원 관련 교육)이나 사내 규정 검토 경험이 있다면 자기소개서에 별도로 언급해 보세요.	심사숙고 · 책임 · 공정성
○ 인재개발(HRD)	왜 — 배움(3위)이 성장을 촉진하는 힘으로, 개발(9위)이 사람을 키우는 욕구로, 분석(5위)이 교육 효과를 근거로 판단하는 힘으로 이어지는 자리입니다. 각도 — 사람을 상대하지만 넓게가 아니라 소수의 성장을 깊게 돕는 구조라, 대인관계 부담이 상대적으로 적습니다. 첫 걸음 — 조별과제·인턴에서 다른 사람의 자료를 정리해 도와준 경험을 "교육·온보딩 지원" 관점으로 재정리해 보세요.	배움 · 개발 · 분석
○ 품질관리(QA)	왜 — 체계(6위)와 공정성(8위)이 기준을 지키는 힘으로, 성취(10위)가 체크리스트를 끝까지 완수하는 힘으로 겹치는 자리입니다. 각도 — 오류를 찾아내고 기준으로 처리하는 일이 많아, 자기확신보다 정확성으로 승부하는 구조입니다. 첫 걸음 — 인턴에서 문서 오류율을 줄인 경험이 있다면, QA 관련 채용 공고에서 이 경험을 첫 문장으로 배치해 보세요.	체계 · 공정성 · 성취

직무	맞는 이유 · 각도 · 첫 걸음	근거
○ 공공기관 행정직(운영지원)	왜 — 회고(7위)의 검증된 절차 선호, 공정성(8위)의 규정 준수, 체계(6위)의 루틴이 공공기관 업무 구조와 잘 맞닿습니다. 자기확신·주도력이 크게 요구되지 않는 환경입니다. 각도 — 지금 준비 중인 NCS 트랙과 실제로 가장 잘 맞는 축입니다. 첫 걸음 — NCS 준비 중에도 "규정 이해력"을 보여줄 수 있는 문항(직업기초능력 중 조직이해능력)에 특히 시간을 배분해 보세요.	회고 · 공정성 · 체계

환경에 따라 갈리는 자리 4

잘 맞는 조건	안 맞는 조건
+ 대기업·공기기업의 안정된 총무 조직	- 즉흥 대응이 잦은 스타트업 경영지원
+ 백오피스·지원부서	- 영업·세일즈처럼 매일 낯선 사람을 만나는 자리
+ 규정된 프로세스 안의 기획 업무	- 잦은 피벗이 있는 스타트업 기획
+ 조직 안의 안정적 포지션	- 리스크를 홀로 감당하는 프리랜서·1인 창업

탐색 후보 10

○ 계약관리 · 구매 문서와 절차 중심, 확인이 일의 본체인 자리입니다. 심사숙고 1위와 체계 6위가 매일 켜지고, 자기확신 34위가 요구되지 않습니다.	○ 재무회계 지원(결산 보조) 숫자를 검증하는 일이 핵심인 자리입니다. 심사숙고 1위와 분석 5위가 오류를 미리 잡아내는 힘이 됩니다.
○ 고객상담 품질관리(QA 스크립트 검수) 상담 내용을 기준으로 확인하는 자리입니다. 공정성 8위와 심사숙고 1위가 근거가 됩니다.	○ 기록관리 · 사서(공공기관) 자료를 정확히 다루는 것이 핵심인 자리입니다. 회고 7위와 체계 6위가 꼼꼼함으로 이어집니다.
○ 리서치 어시스턴트(정책·시장조사) 새로운 자료를 이해하고 정리하는 자리입니다. 분석 5위와 배움 3위가 근거가 됩니다.	○ 사내 교육 운영(과정 관리) 교육 과정을 끝까지 관리하는 자리입니다. 개발 9위와 성취 10위가 완주시키는 힘이 됩니다.
○ ESG · 지속가능경영 보고 규정과 절차를 따라 보고서를 만드는 자리입니다. 공정성 8위와 회고 7위가 근거가 됩니다.	○ 노무관리 원칙을 지키며 사람을 다루는 자리입니다. 공정성 8위와 책임 2위가 근거가 됩니다.
○ 학사 · 행정 지원(대학·공공기관 행정직) 창구 업무의 일관성이 핵심인 자리입니다. 체계 6위와 공정성 8위가 근거가 됩니다.	○ 데이터 품질관리(QA 데이터 검증) 오류를 미리 잡아내는 자리입니다. 분석 5위와 심사숙고 1위가 근거가 됩니다.

에너지가 많이 드는 자리 5

○ 영업(신규 고객 개척)

매 순간 낯선 사람에게 나를 어필해야 하는 자리입니다. 사교성 33위와 주도력 31위가 쉬지 않고 켜져 있어야 합니다.

○ 스타트업 초기 팀(역할 미분화)

정해진 절차 없이 계속 대응해야 하는 자리입니다. 적응 30위가 계속 켜져야 하고, 체계 6위·회고 7위가 기댔 곳 없습니다.

○ 방송·행사 MC 진행

무대 위에서 계속 나를 드러내야 하는 자리입니다. 존재감 32위와 사교성 33위가 쉼 없이 켜져야 합니다.

○ 대외협력·로비

낯선 상대를 계속 설득해야 하는 자리입니다. 주도력 31위와 자기확신 34위가 매 순간 켜져야 합니다.

○ 1인 창업·프리랜서 대표

매 순간 스스로를 보증해야 하는 자리입니다. 자기확신 34위가 가장 많이 요구되는데, 지금 이 자리가 가장 비어 있습니다.

이 중 마음이 가는 세 개만 고르세요

고른 세 개를 11번 에너지 수지표에 넣어 점수를 매겨 보세요.

면접·상담에서 확인할 세 가지 질문 — ① 이 조직은 신입에게 얼마나 명확한 매뉴얼과 절차를 제공하나요? ② 이 업무는 결과에 눈에 보이는 주기(주간·월간 마감 등)가 있나요? ③ 낯선 사람을 상대하는 빈도는 어느 정도인가요?

부서 이동이나 이직을 권하지 않습니다. 강점은 결정의 근거가 아니라, 어떤 요소가 에너지를 주고 어떤 요소가 빼앗는지를 보는 렌즈입니다. 결정은 민서님의 몫입니다.

한 선택지 에너지 수지표

이 선택지는 매일 무엇을 쓰게 하나?

진로는 "무엇을 잘하나"가 아니라 "매일 무엇을 쓰게 되나"로 갑니다.

선택지 : _____

축	1점	5점	근거	점수
확신 표현	스스로를 내세우고 확신 있게 말해야 한다	근거와 자료로 설득하면 충분하다	자기확신 · 분석	
예측 가능성	매일 상황과 우선순위가 바뀐다	절차와 루틴이 있다	적응 · 체계	
관계 밀도	계속 새 사람에게 나를 알려야 한다	소수와 깊게, 오래 간다	사교성 · 절친	
결정 속도	즉시 결정하고 밀어붙여야 한다	충분히 검토한 뒤 결정한다	주도력 · 심사숙고	
신뢰 기반	매번 새로 나를 증명해야 한다	이미 쌓은 신뢰로 일한다	존재감 · 책임	
합계 (25점 만점)				

20 - 25

강점이 매일 켜지는 자리. 이 선택지는 민서님의 힘이 그대로 쓰이는 환경입니다.

13 - 19

환경에 따라 갈리는 자리. 조직 문화와 팀 구성에 따라 결과가 크게 달라 집니다.

12 이하

에너지 소모가 큰 자리. 매일 비어 있는 자리를 빌려 써야 합니다.

민서님의 실제 선택지 대입 — 공기업(NCS) 행정직과 사기업 경영지원·사무직, 두 선택지를 이 다섯 축에 대입하면 예측 가능성과 신뢰 기반 축에서는 둘 다 비슷하게 높은 점수가 나올 가능성이 큼(둘 다 절차 중심 업무). 결정 속도와 확신 표현 축은 두 트랙 모두에서 공통으로 낮게 나올 가능성이 있는데, 이건 선택지의 문제가 아니라 면접이라는 관문 자체의 문제이기 때문입니다. 즉 어느 쪽을 선택하든 면접 대비(9번 참고)는 똑같이 필요합니다.

이직 · 전직

전공 · 재도전

창업 · 사이드

공기업과 사기업 중 무엇을 우선할지 판단
대학원 재도전 여부를 판단할 때
할 때

프리랜서·1인 창업을 고려할 때

결정할 때 빠지는 함정 — 두 선택지를 동시에 계속 알아보며 결정을 미루는 것(소름 포인트 ①)이 가장 큰 함정입니다.

보완법 — 이번 달 안에 하나를 우선순위로 정하고, 반대쪽 준비는 잠시 접어두는 규칙을 스스로 만들어 보세요.

민서님이 진짜 원하는 방향

반복해서 끌리는 것들의 공통점은?

민서님이 반복적으로 끌리는 것들 — 확실히 검증된 절차, 소수의 깊은 신뢰 관계, 눈에 보이는 완수 — 의 공통점은 확실함입니다. 스스로도, 남에게도 흔들리지 않는 근거가 있을 때 비로소 움직이는 사람입니다. 이게 가리키는 방향은 하나입니다 — 안정적으로 신뢰를 쌓고, 그 신뢰 안에서 확실하게 완수해 나가는 삶입니다.

상위 5의 욕구를 한 문장으로 모으면 — 심사숙고는 실패 없는 실행을, 책임은 신뢰받는 사람이 되는 것을, 배움은 계속 성장하는 것을, 절친은 소수와의 깊은 관계를, 분석은 완벽한 이해를 원합니다. 이것 이어 붙이면, 민서님은 완벽히 이해한 뒤 신뢰할 수 있는 소수와 함께 실패 없이 하나씩 완수해 나갈 때 채워지는 사람입니다. 행복은 어떤 회사의 이름표가 아니라, 이 다섯 가지 욕구가 충족되는 상태에 있습니다.

어떤 일을 하든 확보할 3가지

01

검증할 시간

무엇을 하든, 결정 전에 충분히
확인할 시간을 스스로에게 허락
하세요. 다만 그 시간에는 반드시
마감을 함께 정하세요.

심사숙고

02

믿을 수 있는 한두 사람

어느 조직에 가든, 넓은 인맥보다
진짜 믿을 수 있는 한두 사람을
먼저 확보하세요.

절친 · 책임

03

완수의 기록

작더라도 눈에 보이게 완수한 것
을 기록으로 남기세요.

성취

지금 가장 비어 있는 건 03, 완수의 기록입니다 — 최근엔 완수보다 준비만 계속 쌓이고 있으니까요.

PART 5

그래서 어떻게 살 것인가

PUTTING IT INTO PRACTICE

앞의 해석을 4주 안에 실제로 움직이는 항목으로 바꿉니다. 그리고 이 리포트가 담지 못한 것과, 다음에 펼쳐 볼 책을 남깁니다.

| 읽는 시점 — 이번 달 실행을 시작할 때

📅 4주 실행 워크시트

이번 달, 무엇을 닫을 것인가?

WEEK	실행 항목	자가진단 질문	
지금	이번 주 스터디가 끝난 뒤, 자기소개서 초안 하나를 완성도와 상관없이 제출 버튼까지 눌러 본다 — 4주 계획을 세우기 전에 완수 하나를 먼저 만드는 자리	지금 당장 시작할 수 있는 크기인가?	☐
01	이번 주 토요일 저녁까지, 공기업과 사기업 중 이번 달 우선 트랙 하나를 정해 노트에 적는다 — 소름 포인트 ①의 결정 지연 구조를 끊는 첫 단추	지금 결정을 미루는 게 정말 정보 부족 때문인가, 확인 자체가 목적이 된 건 아닌가?	☐
02	화요일 저녁, 오래된 친구 중 한 명에게 인턴 경험을 5분간 말로 설명하고 피드백을 받는다 — 분석 위주 서술을 스토리로 바꾸는 연습(소름 포인트 ③)	숫자 다음에 내 감정이나 판단이 한 문장이라도 들어갔는가?	☐
03	매일 저녁, 스터디나 하루 일과 중 있었던 내 의견 한 가지를 소리 내어 다시 말해본다 — 주도력·자기확신 최하위를 조금씩 늘리는 연습	오늘 내가 먼저 말한 의견이 하나라도 있었는가?	☐
04	이번 주 안에 지원서 최소 3건을 완성도와 상관없이 제출한다 — 완수의 기록(12번)을 실제로 만드는 주	이번 달 내가 실제로 닫은 결정이 몇 개인가?	☐

4주차 종합 회고 — 4주 동안 실제로 제출한 지원서 수, 친구에게 받은 피드백, 스스로 결정한 것들을 노트 한 장에 정리해 보세요. 완벽한 결과가 아니라 "닫은 것의 개수"가 이번 4주의 성과입니다.

✍ 4주가 끝나면 여기에 적어 보세요

가장 하기 싫었던 항목은 무엇이었고, 왜 그랬나요?

민서 님 취급 설명서

동료·가족에게 보여줄 수 있는 한 장

💡 이럴 때 힘이 납니다	맡은 일을 제 방식대로 끝까지 확인하고 완료했을 때, 그리고 믿을 수 있는 한두 사람과 깊게 대화할 때 힘이 납니다.
🔍 이럴 때 지칩니다	확신 없는 것을 급하게 결정하라고 재촉받을 때, 그리고 낯선 사람들 앞에서 저를 빠르게 증명해야 할 때 지칩니다.
🗨 이렇게 부탁해 주세요	결정할 시간을 조금만 더 주시고, 제가 확인한 근거를 먼저 들어봐 주세요.
☹ 이걸 제가 잘 못합니다	처음 보는 사람에게 저를 매력적으로 어필하는 것, 확신이 서지 않은 채로 목소리를 높이는 것은 잘 못합니다.
🔍 저를 오해하지 마세요	조용히 있다고 관심이 없는 게 아닙니다. 확인이 끝나면 누구보다 확실하게 움직입니다.

NO. 15

☹ 이 리포트가 놓쳤을 수 있는 것

강점 렌즈로 안 보이는 것은?

강점 검사가 담지 못하는 것들이 있습니다 — 살아온 경험, 가치관, 지금의 환경, 건강, 관계 맥락, 지금 이 순간의 감정 상태. 최종 면접에서 세 번 떨어진 구체적인 이유도, 면접관과의 궁합도, 이 리포트가 담을 수 있는 영역 밖에 있습니다. 이 리포트는 그중 타고난 기질이라는 한 축만 봅니다. 나머지는 민서님이 가장 잘 압니다.

취업 준비 과정에서 반복되는 좌절감이나 무기력이 오래 지속되고 있다면, 강점 해석과는 별개로 가까운 사람이나 전문가와 이야기 나눠 보시는 것도 도움이 될 수 있습니다. 스스로를 기질 탓으로 몰아붙이지 않으셨으면 합니다.

📖 맹점을 알고 살리는 추천 도서

다음에 펼쳐 볼 것은?

📖 결정하라(Decisive) [칩 히스·댄 히스](#)

왜 이 책인가 심사숙고(1위)가 만드는 선택 병목, 그리고 소름 포인트 ①에서 다룬 결정 지연 구조에 정확히 맞닿아 있는 책입니다. 신중함이 결정 마비로 가지 않도록 돕는 실전적인 의사결정 방법을 다룹니다. 공기업과 사기업 사이에서 계속 저울질하는 지금, 가장 먼저 펼쳐 볼 만한 책입니다.

📖 스틱!(Made to Stick) [칩 히스·댄 히스](#)

왜 이 책인가 분석(5위)이 만드는 정확하지만 밋밋한 전달 방식, 소름 포인트 ③에서 다룬 면접 커뮤니케이션의 공백에 맞닿아 있는 책입니다. 정확한 근거를 상대의 기억에 남게 전달하는 법을 다루고 있어, 면접 답변을 다시 쓸 때 실질적인 도움이 될 수 있습니다.

APPENDIX

📌 부록 · 면책 · 출처 · 고지

면책 — 이 리포트는 진단이 아니라 렌즈입니다. 채용·평가·의료적 결정의 근거로 쓸 수 없습니다.

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.

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

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.