

취업 스포일러

- 한샘 합격자기소개서 모음편



본 자료는 인크루트(www.incruit.com) 공채의신이 무료로 제공하는 자료입니다. 저작권은 인크루트에 있으며, 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

수록된 합격 자기소개서 목차		
	기업명(계열사명)	직무
1	한샘	유통관리
2	한샘	영업관리
3	한샘	물류관리
4	한샘	유통관리
5	한샘	일반영업

상세공고 보러가기 ▶

연봉정보 ▶

자소서 항목 ▶

합격스펙 ▶

면접족보 ▶

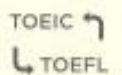
최신뉴스 ▶

공채총정리 ▶

기업별 공채속보 확인 ▶

인크루트 합격자소서 모음집 활용방법!

1. Ctrl+F를 눌러, 보고 싶은 기업명(계열사명)이나 직무를검색하여 원하는 자기소개서 내용을 확인한다!
2. 합격자기소개서를 토대로 자기소개서를 작성하고 인크루트에서 무료 컨설팅을 받는다!
3. 아래 서비스를 활용하여 합격에 한 발 다가간다! (클릭하면 이동 가능)



어학변환



글자수 세기
/ 맞춤법검사



학점변환



자기소개서
샘플



이력서
사진 수정



이력서양식



합격
자기소개서



기업별
자소서 항목



면접 족보



자소서 컨설팅



면접 후기

한샘 / 직무 : 유통관리

→ [원문보기](#)

"유연한 나무는 강한 바람과 싸울 때 구부러질 뿐, 바람이 멈추면 제 모습으로 돌아간다."

군대시절 통신관님께서 해주셨던 말씀이자 제 생활신조입니다. 물류업에 종사하시는 아버지의 모습을 보며 많은 사람들과의 이해관계가 얽힌 물류·유통업에서 유연함이 얼마나 중요한 것임을 배웠습니다. 초,중,고 시절 반장과 임원경험을 바탕으로, 대학생활 동안 팀 프로젝트 수행 시 팀장으로서의 팀원들의 의견을 유연하게 받아들이는 다양한 방법을 고민했습니다. 이는, 한울이라는 사물동아리 회장을 역임하며 재학생과 졸업선배님들 간의 연결고리 역할을 하되 회장으로서는 저만의 색을 잃지 않는 자세를 만드는 데 큰 도움이 되었습니다. 28살 지금, 다양한 경험이 바탕이 된 유연한사람, 긍정적인 이상욕으로 성장할 수 있었습니다.

"천재는 즐기는 사람을 이길 수 없다"

저의 장점은 항상 낮은 자세로 상대방의 의견을 존중할 수 있는 점과 모든 일에 적극적으로 참여하려는 적극성입니다. 이런 적극성과 상대방의 의견을 존중해주는 자세는 저를 여러 사람과의 의사소통을 할 수 있게끔 만들어 주었으며, 적극성을 통해 높은 목표를 향해서 도전하게 만들어 주었습니다. 이는 한샘 IK TR의 직무를 수행하기에 매우 적합하다고 봅니다. 하지만 이렇게 적극적 이어서 일까? 너무 의욕이 앞선 나머지 일을 서두르는 경향이 있습니다. 모든 일에는 절차와 단계를 가지고 있는데 저는 그러한 단계를 무시하며 그동안 많은 실패도 경험 하였습니다. 하지만 직장,아르바이트 경험을 통하여 모든 일에 있는 체계적인 단계를 배우면서 차츰 그러한 실수를 줄이려고 노력하였고, 모든 일에 신중을 기하려는 마음을 가지게 되었습니다. 실패 없는 성공은 진정한 성공이 아니다 라는 말이 있습니다. 실패를 밑거름 삼아 더욱 발전 할 수 있는 이상욕이 되었습니다.

"Spec보다는 삶의 풍부한 Spectrum을 꿈꾸는 청년"

흔히 말하는 Spec이 과연 회사에서 일을 잘하는 사람 일까요? 아니라고 봅니다.

20살부터 자취를 시작하여 현재까지 부모님의 도움없이 혼자 힘으로 살아온 저 이상욕은 감히 자신있게 누구보다 경험과 실전에 강한 사람이라고 말할 수 있습니다. 군 입대 전의 여러 가지 아르바이트와 군 제대 후의 롯데마트라는 기업에서 아르바이트로 시작하여 조장, FO 정직원 까지 진급하면서 고객관리, 직원관리 등의 소중함을 느꼈고, 편입하기전의 인터넷 쇼핑몰에서의 주임활동은 인터넷쇼핑몰의 고객들의 불만 처리, 제품의 매출인상을 위한 마케팅등을 배웠습니다. 여수주조공사에서의 2년 가까이라는 시간동안 많은 아르바이트생들이 그만두었지만, 제가 계속 버티고 일을 할 수 있었던 이유를 생각해보자면 인내와 고객서비스입니다. 유통팀으로써 직접 고객들의 여러 가지 일을 상대하다보면, 화나는일, 짜증나는일, 말도 안되는 일 등 많은 사건이 있지만 이것을 유연성있게 대체함으로써 회사에서 인정받을 수 있었던 것 같습니다.

한샘의 IK 유통관리직에서 직무내용은 상권관리, 제품설계, 상담등입니다. 이 직무들은 제가 가장 자신있는 부문이며, 가장 잘해낼 수 있는 일이라고 생각합니다. 국내 인테리어 유통부문 1위의 한샘을 위해, 또한 저를 위해, 열심히 발로 뛰겠습니다.

한샘 / 직무 : 영업관리

→ [원문보기](#)

조직 내에서 열정을 가지고 도전해서 성과를 얻은 경험이 있다면, 1-1. 활동한 조직 또는 모임이 어떤 곳 인지 간략히 기술하세요.(500자)

[실패가 아니라 다만 남들보다 더 많은 경험을 하는 것일 뿐이다. 해보기도 전에 미리 겁먹지 말고, 도전하라!]

2008년 말, 총학생회 선거 출마 고민에 주변의 많은 사람들이 "일개 과 학생회장이 총학생회 단위로 올라가기란 불가능하다.", "우리 학교에서는 비운동권 총학생회가 당선된 적이 없다."며 만류했습니다. 하지만, 저는 할 수 있다는 믿음을 잃지 않았습니다.

Strength : 정치외교학도로서의 전문성과 개인 단위의 강한 인적 네트워크 Weakness : 인지도 약하고, 지지기반이 소규모(정치외교학과 130명/중앙대학교 13,000명) Opportunity : 운동권 학생회에 대한 불신과 회의감 팽배, 대학교 온라인 커뮤니티에서의 인지도 상승 Threat : 서로 적대적이던 운동권 세력들의 규합

당시 제 상황에 대한 위와 같은 SWOT 분석 후 선거 전략을 짰고, 유권자들의 Needs를 반영한 Vision과 활동 방향을 제시하였습니다. 약점을 보강하기 위하여 타 단과대 후보자와의 연합 결성을 통해 지지 기반을 확장했고, 결국 과반수의 지지를 얻어 중앙대학교 최초의 비운동권 총학생회를 구성할 수 있었습니다.

1-2. 어떤 과제를 해결하기 위해 열정을 쏟았습니까? (500자)

[우리 학교와 학생을 위해 일하는 학생회]

중앙대학교에는 우리 학우들과 학교를 위해 일하는 총학생회가 필요했습니다. 이전의 학생회들은 학우들과는 소통하려 하지 않았고, 본인들이 관심을 갖고 있는 학생운동에만 신경을 쏟았기 때문에 정작 학우들은 소외를 받고 있었습니다. 총학생회를 구성하면서 학우들의 needs를 분석하여 도출한 현안 과제는 다음과 같습니다.

과제 1. 총학생회에 대한 불신 타파 : 운동권 학생회의 지속적인 부정과 비리, 불통(不通)으로 총학생회에 대한 학우들의 불신이 극에 달한 상황이었습니다. 따라서 학우들에게 신뢰를 주는 것이 최우선 과제였습니다. 학우들이 총학생회를 신뢰할 수 있을 때 비로소 진정한 소통이 가능해질 것이라고 판단하였습니다.

과제 2. 학우들의 애교심 및 자부심 고취 : 제가 만났던 타교생들은 학교에 대한 애정과 자부심이 대단했습니다. 하지만, 당시 우리 학우들은 학교에 대한 애정과 자부심이 부족하다고 판단되었습니다. 사회에서도 중앙대라는 연결고리가 형성되지 않는 것이 이러한 이유에서 오는 것이라 생각했습니다.

1-3. 과제를 해결하는데 어떤 장애물 또는 고난이 있었습니까? (500자)

[반대 세력의 마음을 얻기 위한 노력]

위의 두 가지 과제를 최우선 과제로 삼았고, 임기 시작부터 학우들의 마음을 얻기 위해 '소통'을 시도하였습니다. 총학생회의 사업을 시작하기 전부터 홍보를 통해 학우들의 의견을 수렴하였고, 수렴된 의견을 바탕으로 feedback을 주었습니다. 이러한 노력으로 서서히 학우들과의 신뢰를 쌓아갈 수 있었습니다. 하지만, 학우들의 의견을 매번 1:1로 소통하기란 쉬운 일이 아니었습니다. 따라서 단과대 학생회장들을 효과적으로 관리할 필요가 있었습니다. 그러나, 과반수의 단과대 학생회가 운동권 학생회였기 때문에 그들을 상대하기가 쉽지 않았습니다. 총학생회의 제안에 사사건건 반대했고, 사업들에 협조하지 않았습니다. 단과대 학생회와의 갈등을 해소하기 위하여, 단과대 학생회의 고충을 가까이에서 듣고자 노력했습니다. 단과대 내부의 문제에 조금 더 귀를 기울였고, 그들의 문제를 우선 해결하기 위해 노력했습니다. 이러한 노력으로 단과대 학생회들의 지지를 이끌어 낼 수 있었습니다. 모든 문제에서 가장 중요한 것은 공감을 우선으로 한, 진심을 다한 소통이라는 것을 배울 수 있었습니다.

1-4. 당시 본인의 역할 및 노력에 대해 자세히 기술해주세요. (500자)

[소통이 이끌어 낸 참여와지지]

학생회실은 학우들에게 언제나 열려 있었지만, 총학생회실에 찾아오는 학우들은 사실 많지 않았습니다. 그래서 학우들과 직접적으로 소통하기 위해서 교내 커뮤니티를 적극적으로 활용하였습니다. 총학생회와 총학생회의 사업에 대한 질문들에 대해서 즉각적으로 답해줄 수 있도록 노력하였고, 빠른 feedback과 조치로 학우들에게 지지를 받을 수 있었습니다. 이러한 학우들의 지지는 총학생회 사업에 대한 참여로 이어졌습니다. 학우들의 애교심과 자부심을 고취하기 위해서 다음과 같은 사업들을 진행하면서 학우들과의 소통하였습니다.

1. 공모전을 통해 학생증을 보다 실용적이고 감각적으로 개선하였습니다.
2. 축제 이름 공모전을 통해 의혈축전이라는 이름을 LUCAUS로 개선하고, 운동권 학생회들만의 축제를 모두의 축제로 개선하였습니다.
3. 고질적 문제인 열람실 공간 부족 문제 해결을 위해 도서관 리모델링 시 "더 좋은 도서관 추진위원회"를 운영하여 학우들의 눈높이에 맞는 도서관을 만들었습니다.
4. 중앙대학교 초대 국토대장정을 기획/진행하고, 사랑의 연탄나눔 운동을 기획/진행하였습니다.

1-5. 위에서 기술한 경험에서 얻은 구체적 성과는 무엇이고, 그것을 어떻게 조직생활에 활용할 수 있을지 기술해주세요. (500자)

[경청을 통한 소통의 리더십]

부총학생회장 임기 중 친구가 모든 의견을 다 들으려는 제 소통 방식이 답답하다고 했습니다. 하지만, 저는 소통의 기본은 경청이라고 생각합니다. 진정한 소통을 위해서는 혼자서 일방적으로 말하는 것보다는 상대방의 상황이 어떤지 듣고 파악해서 상대적으로 말하는 것이 중요하기 때문입니다. 하지만, 상대로 하여금 답답한 느낌을 덜

받게 하기 위해서는 소통 방법을 개선할 필요가 있었기에 의견을 취합한 후 빠른 Feedback을 주는 것으로 Process를 개선했고, 결국 소통 방식이 답답하다는 불만을 해소할 수 있었습니다. 이후로도 소통의 핵심은 Listening이라고 생각하고, 상대의 상황과 목소리에 귀를 기울임으로써 갈등을 해결해나갈 수 있었습니다. 이러한 저의 성격은 Business에서 성공의 밑거름이 될 것이라 확신합니다. 이러한 경험을 바탕으로 해군 학사장교로 임관한 후에도 실무에서 소통의 리더십을 발휘할 수 있었습니다. 3급함 부서장 근무 중 선배의 불합리한 지시가 지속되어 부서 간 갈등으로 번졌는데, 부서 간 간담회를 통해 의견을 수렴하였고 그를 바탕으로 위기를 기회로 전환시켰습니다.

2. 한샘에서 성장해나갈 자신의 10년 후는 어떤 모습일지 기술해주세요.

[한샘의 갈등 관리 전문가]

한샘의 영업관리자로서 맞닥뜨릴 위기가 많이 있을 것이라 생각합니다. 하지만, 그러한 위기가 있을 때에는 소통의 리더십으로 문제를 해결해나갈 것입니다. 소통의 리더십과 갈등 관리 능력으로 10년 후 한샘의 갈등 관리 전문가가 되고 싶습니다. 입사 후 갈등 관리 전문가 과정 교육을 이수하겠습니다. 갈등이 적절하게 관리되지 못하면, 큰 손실을 불러오게 됩니다. 그러나, 갈등을 예방하거나 중재하고 잘 관리한다면, 위기는 기회로 바꿀 수 있습니다. 소통의 리더십과 갈등 관리 능력으로 최전방에서 고객과 직접 소통하는 영업사원들과 영업점을 관리하면서 그들의 고충을 이해하고, 그들의 문제를 함께 해결하고자 노력할 것입니다. 고객들과의 갈등을 중재함으로써 불필요한 손실을 최소화 할 것이고, 관리하는 영업 사원들과 영업점을 대상으로 갈등 관리 교육을 진행하여 하나 하나가 갈등 관리 역량을 지니도록 하겠습니다. 이후에는 전사적 교육을 통해 전 직원의 갈등 관리 역량을 높이고자 노력할 것입니다. 예를 들면, 신입사원 OJT에 포럼 연극과 갈등 관리 교육을 추가하여 전 직원의 역량 강화에 집중할 것입니다.

한샘 / 직무 : 물류관리

→ [원문보기](#)

1. 입사지원 동기 및 포부에 대해 서술하시오.

전부터 관심을 갖고 지켜보던 분야가 사람의 주거와 아주 밀접한 연관이 있는 가구 관련 분야입니다. 또한 향후 아주 유망한 분야이며 진정한 고부가가치 산업이라고 생각합니다. 그러므로 한샘이라면 제가 모든 열정을 바쳐서 열심히 일 해 볼만한 곳이라 생각되어집니다. 이에 주저 없이 지원하게 되었습니다.

만일 한샘에 입사가 허락된다면 귀사의 비전과 보다 전문화된 시스템에서 저의 꿈을 심고, 프로다운 열정과 정신으로 제대로 된 한샘인으로서의 멋진 미래를 개척해보고 싶습니다. 아울러 저에게 그러한 기회를 제공해 준 귀사를 위해 그 동안에 제가 배우고 익힌 지식과 경험을 살려서 더 배우고 더 노력해보고 싶습니다. 무엇이든 열심히 하겠습니다. 귀사와의 좋은 인연이 맺어지기를 중심으로 기원해보겠습니다.

2. 살아오면서 자신의 노력으로 이루었던 것 중에 가장 성취감을 느꼈던 일 3가지를 든다면?

- 1) 대학시절 누리장학생으로 두 차례에 걸쳐 선발 된 일.
- 2) 전공과목 1등의 성적을 거둔 일.
- 3) 아르바이트를 하여 처음으로 내 노동의 대가를 얻었을 때.

3. 자신이 타인과 탁월하게 구별되는 능력이나 기질(장점)3가지, 약점(단점) 3가지는?

장점

리더쉽, 섬세함, 대인관계

단점

주량이 약함 , 잠이 없음, 휴대폰 요금이 다소 많이 나옴

4. 본인의 취미와 특기 및 이에 대한 구체적인 수준을 써 주십시오.

(남과 확연히 구별되고 자랑이 가능한 자기만의 고유한 특징을 중심으로...)

취 미 : 인터넷 → 수준 : 인터넷을 통해 원하는 거의 모든 것을 얻어낼 수 있음.

특 기 : 스포츠 즐기기 → 수준 : 뛰어난 운동신경을 바탕으로 구기종목은 모든 잘할 수 있으며 겨울스포츠에도 일가견이 있음.

5. 10년 후 만들고 이루어낼 자신의 모습을 구체적으로 그려보시오.

10년 후라면 저도 마흔을 바라보는 나이입니다. 하지만 전 그런 숫자 따위에 연연하고 싶진 않습니다.

10년 후에라도 항상 이루고 싶은 이상을 향해 끝없이 노력하며 정진할 것이고, 내가 속한 분야에서 또한 최고가 되기 위해 최선을 다 할 것입니다. 한가지 꼭 이루고 싶은 것이 있다면 항상 자식을 위해 평생을 바친 부모님의 노후를 최고로 행복하게 해드리고 싶다는 것입니다.

6. 입사 후 담당하고 싶은 업무에 대해 자신의 전공, 개성, 적성 등을 고려하여 진솔/담백하게 서술하시오.

저는 공학을 전공하였습니다. 따라서 공학적인 요소를 조금이라도 필요로 하는 일이라면 무엇이든 열심히, 또한 능률적으로 잘 해낼 자신이 있습니다. 이걸 서류 전형에 통과하기 위한 포장용 멘트가 결코 아닙니다.

제가 한샘에 뜻이 있어 지원한 이상 한샘으로부터 주어진 일이라면 모든지 정말 잘 해낼 자신이 있습니다.

한샘 / 직무 : 유통관리

→ [원문보기](#)

1. 살아오면서 현재의 나에게 가장 큰 영향을 준 사건이 무엇인지 구체적으로 기술해 주세요. (500자 내외)

<가슴에 '책임감'을 심다> 대학교 2학년 EXCO 몸속탐험전 캐릭터 아르바이트에서 팀장 임무를 수행하며 '책임감'이라는 말을 신념으로 삼는 계기가 되었습니다. 캐릭터팀은 인형탈을 쓰고 전시장 안내와 홍보를 하는 역할이었습니다. 갑작스러운 캐릭터 팀장의 퇴사로, 저는 8명의 팀원중 활발하고 적극적인 이유로 임시 팀장이 되었습니다. 팀장이 된 이후로는 관람객 500명 돌파라는 목표를 달성해야 하는 책임을 맡았습니다. 그래서 '울챙이송', '마법의 성' 등의 다양한 이벤트 공연을 기획하였고, 회사측에 연습의 준비과정을 수시로 보고하고 의사소통도 활발히 하여 50만원의 지원비도 받을 수 있었습니다. 추가적으로 인형탈을 쓰고 음료를 판매하거나 인형과 함께 사진촬영도 건의하여, 관람객 증가와 각종 이벤트로 회사수익률을 높이는 성과를 이루었습니다. 팀장이라는 책임감을 가지고 나서, 능동적으로 업무를 계획하고 팀원들과 회사 사이에서 업무를 조율하면서 넓은 시야를 가질 수 있었던 시간이었습니다. 이런 경험을 바탕으로 IK TR로서 부여 받은 책임감을 가지고 고객들의 Needs를 만족시켜, 한샘의 브랜드를 널리 알리겠습니다.

2. 한샘 ik유통관리직에 지원한 이유와, 지원직무를 잘 수행할 수 있는 자신만의 강점을 기술해주세요. (500자 내외)

복잡한 시장상황 속에서 중요한 역량은 '혁신'과 '도전정신' 이라고 생각합니다. 다양한 연출이 가능한 조립식 가구나 1인가구 증가에 따른 차별화된 전략 등 도전하는 정신이 필요합니다. 미래를 향해 도약하고 있는 한샘이 발전 할 수 있도록 많은 아이디어와 도전정신으로 현재 고객의 Needs 뿐만 아니라 미래 고객의 Needs를 예측하여 한국형 주거문화를 만들어 가겠습니다. < '창의성' = 고객 Lock-in의 열쇠 > 2008년 기존의 제도에 대한 변화를 건의하여 '국방부 우수제안'에 채택 되면서 도전정신 뿐만 아니라 창의적인 발상의 중요성을 경험했습니다. 당시 병사들에게 동영상 강의를 통한 군학점을 취득할 수 있는 제도가 시행 되었습니다. 이 제도에 추가적으로 간부숙소를 활용한 인프라 구축을 통해 '부서관 군학점 취득 활성화'에 대해 건의를 한 결과, 우수제안으로 채택 되어 전국의 부서관들이 군학점을 취득할 수 있는 길이 열렸습니다. 평소 사소한 것에서도 더 나은 방법이 없는지 고민을 하는 습관을 바탕으로 한샘을 또 가고 싶은곳, 오래 머물고 싶은 곳으로 만들겠습니다.

3. 조직 내에서 탁월한 성과를 달성하기 위해 열정을 쏟았던 경험에 대해 기술해주세요. (500자 내외)

<역지사지 : 소통의 마음> 여름철, 철원으로 훈련을 떠나면서 탱크가 지나간 도로가 흙구덩이로 변하는 것을 보고, 내가 만약 철원주민 이라면 더럽혀진 도로를 보면 불만이 생길 것 같다는 생각이 들었습니다. 당시 대민업무담당관으로서 해결방안을 모색하였지만, 훈련으로 인하여 인원이 부족하여 혼자 힘으로 해결하기에는 역부족이었습니다. 그래서 주변 부대에서 살수차(도로청소차) 운용 가능여부를 확인하여 협조를 받아냈습니다. 또한, 살수차 운용에 필요한 물을 확보하기 위해 도로 상황을 사진으로 찍어서 철원소방서 담당자에게 보여 주었습니다. 그

러자, 대민피해를 최소화해야 한다는 공감대를 형성하여 많은 양의 급수지원을 받을 수 있었습니다. 이런 노력으로 단 한건의 민원발생도 없었고, 오히려 주민분들에게 감사의 인사를 받으면서 훈련을 종료할 수 있었습니다. 항상 역지사지의 마음으로 나의 업무로 인해 관련된 사람들의 불편함이 없도록 노력 하기 위하여 능동적이고 적극적인 마음가짐이 중요하다고 생각합니다. 앞으로 위기 상황이 온다면 피하기 보다는 적극적으로 해결 방안을 모색하고 사람의 마음을 움직이는 IK TR이 되겠습니다

한샘 / 직무 : 일반영업

→ [원문보기](#)

1. 한샘 ITS직에 지원한 이유와, 지원직무를 잘 수행할 수 있는 자신만의 강점을 기술해주세요.

500자

[영업의 인재]

제가 일하고 싶은 기업, 영업 분야를 통해, 회사의 여러 업무를 지원하고 또한 영업전문 인력을 육성해보고 싶습니다. 저는 교육학도로서 이전부터 HRD 분야에 관한 지식을 쌓아왔고, 동아리장을 도맡아하면서 다양한 사람들과 의사소통하는 법을 익혔습니다. 저는 사람들과 함께 하는 것을 좋아합니다. 중·고등학교 시절에는 계속 반장을 했었고, 대학에 진학해서는 과내동아리에서 장을 맡아서 활동했습니다. 이렇게 리더가 되어서 사람들을 이끌어 가면서도 이러한 일들을 즐기면서 할 수 있었던 것은 제 특기가 '경청'이기 때문입니다. 사람들을 이끌어가는 위치에 있었지만, 사람들의 의견을 항상 중요하게 생각했으며, 사람들의 의견을 들어주고 함께 이야기 나누는 것이 좋습니다. 영업에서 다양한 계층과 소통할 수 있는 역량은 필수적이라고 생각합니다. 영업 분야에 관한 진정성과, 커뮤니케이션 능력을 바탕으로 한샘에서 제 역량을 발휘하고 싶습니다.

2. 조직 내에서 탁월한 성과를 달성하기 위해 열정을 쏟았던 경험에 대해 기술해주세요.

[창의적인 변화의 시도]

과내 동아리에서 활동을 하였습니다. '선편부'가 하는 일은 매 해 학과지를 발행하는 일이었습니다. 하지만 학우분들에게 학과지는 단지 냄비받침 일뿐이었습니다. 2010년에 동아리 장을 맡은 후, 저는 변화를 시도하였습니다. 우선 동아리가 좀 더 관심을 받을 수 있도록 부원들과 뮤직비디오를 찍어서 학우분들에게 공개한 후, 그 관심을 바탕으로 모든 학우들이 참여하는 학과지를 만드는 작업에 돌입했습니다. 학우들을 대상으로 설문조사를 시행하고, 대부분의 학우들이 학과지 내에 글을 신도록 하였습니다. 그렇게 모든 학우들이 참여하는 학과지를 만든 결과, 이전과 달리 학과지는 학우분들에게 폭발적인 관심과 인기를 얻었습니다. 피땀 흘려서 완성한 학과지 완성본이 눈앞에 놓였을 때의 감동은 아직도 잊을 수가 없으며, 아직도 제 방 안 책장에는 그 학과지가 꽂혀있습니다. 이 경험을 통해 열정과 책임감을 가지고 무언가 시도한다면 무엇이든지 해낼 수 있다는 것을 배웠고, 자신감을 얻었습니다.

3. 본인 성격의 장/단점을 작성해 주십시오.

[책임감으로 인해 정 직원 권유를 받다]

제 장점은 한 번 맡은 업무는 끝까지 책임감을 가지고 완수하는 자세입니다. 수능시험 후 아르바이트 했던 분식

집은 2층이었기 때문에 계단을 오르락내리락해야 했습니다. 이 때문에 수십 명의 사람들이 일찍 그만두었던 곳이었습니다. 저는 하루 수백 번씩 계단을 오르락내리락하면서 8시간씩 힘들게 일했지만 계약기간을 지키기 위해 꾸준히 일했습니다. 그 결과, 계약했던 기간보다 더 길게 일을 하며 사장님께 보너스를 받기도 하고, 정 직원 권유를 받기도 했습니다.

[마인드맵을 통해 실수를 줄이려고 하다]

학창시절 어떤 일을 하던 경험을 통해서 배우고자 했습니다. 하지만 종종 앞선 의욕으로 행동을 먼저 하다 보니 실수를 하는 경우도 생겼습니다. 저는 이러한 점을 보완하기 위해 마인드맵을 이용하려고 노력하고 있습니다. 몸으로 부딪히기 전에 시작 후 어떠한 방식으로 진행될지에 대해서 시뮬레이션 해 보는 것입니다. 이렇게 하다 보면 짧은 시간 안에 다양한 변수에 대해서도 대처할 수 있는 방법을 찾을 수 있었습니다. 앞으로도 경우의 수를 그려 보는 태도로 임할 것입니다.