

# 한샘 합격 자기소개서

직무: 영업관리

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 믿음을 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

공채의 신으로 돌아온 대세, 인크루트에서 무료로 제공하는 자료입니다. 자료의 무단 전재 및 복제를 금합니다.

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 참여와 지지]

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 하나하나가 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.

