**[유니세프] 합격 자기소개서**

**직무 : General office job**

**1. 타인과 함께한 과업 중 중대한 문제가 발생했던 경험과 그 문제들을 어떻게 대처했는지에 대해 서술해 주십시오. 700자**

**[현장과 사무실의 교두보역할]**

OOOOOOO에서 근무할 때 OO/OO 7개의 전통문화 상품관 영업지원직무를 수행했습니다. 저는 한마디로 사무실과 각 현장의 중간다리 역할이었습니다. 상부로부터 내려온 결정을 각 현장에 전달하며 지시사항이 잘 이행되도록 지원을 하는 자리였습니다. 중간자의 역할을 하며 양쪽 입장차이를 조정하는 것이 가장 어려웠지만 대화를 통해 입장을 이해하고, 이해를 함으로써 win-win할 수 있는 대안을 찾을 수 있다는 것과 지속적인 협력을 통해 신뢰를 쌓는 것의 중요성을 깨닫게 된 귀중한 경험이었습니다. 사무실에서는 각 상품관의 매출목표를 세우고 이를 충족하기 위해 여러 요구를 하거나 지출에 대한 제한사항을 두는 등 압박을 가했습니다. 하지만 현장에서는 반대로 인력보충이나 인테리어 개선 등을 요구했고 현장의 애로사항을 보고하기 바빴습니다. 이를 해결하기 위해 저는 매주 현장을 방문해서 실태를 파악했습니다. 현장직원의 관점으로 보며 실질적으로 개선해야 하는 사항들을 점검했고, 사무실의 관점에서 현장직원들이 스스로 개선해야 할 점들을 찾았습니다. 이를 토대로 현장의 매니저들과 사무 직원들을 모아 수 차례 회의를 진행했고, 서로의 입장을 이해하고 서로 보완할 수 있는 대안을 찾았습니다. 결국 매장의 인력을 조금 더 보충하거나 인테리어 공사를 진행했고, 현장에서 스스로 개선해야 할 부분들을 잘 설득하여 개선하는 등의 협력을 도모했습니다. 각 부서의 입장 차이가 있지만 대화와 이해를 통해 대안을 찾고 협력함으로써 신뢰를 쌓는다면 갈등을 완화할 수 있고 시너지효과를 극대화할 수 있다고 생각합니다.

**2. 지금까지 소속감을 가장 강하게 느꼈던 조직은 무엇이며, 그 조직의 발전을 위한 노력 중 가장 헌신적이었던 경험은 무엇입니까? 700자 (기억에 남는 경험과 그 때의 행동, 결과 등을 구체적으로 작성해 주십시오)**

**[처음으로 맡은 기획]**

대학교 입학 후 산업체견학을 실시하는 학회의 기획활동을 했습니다. 처음으로 경험한 기획업무이기도 했고, 회원 수를 2배 늘린 성과를 통해서 새로운 시도를 하는 것에 대한 자신감과 용기를 얻었기 때문에 강한 소속감을 느꼈던 것 같습니다.

학과의 특성상 호텔에 근무하는 선배들이 많았고, 선배들이 근무하는 호텔에 방문하는 것이 기존의 주된 활동이었습니다. 하지만 저는 관광산업의 진흥에 따라 학생들의 희망진로 또한 다양해졌을 것이라고 판단했습니다. 그래서 학생들에게 좀 더 유익한 견학을 제공하고자 새로운 도전을 했습니다.

**[단체의 본질을 찾아가자]**

우선 학생들을 대상으로 설문조사를 실시하여 희망진로와 실무에 대한 궁금한 사항들을 파악했습니다. 이를 토대로 카지노, MICE, 항공사 등으로 견학장소를 확대하고, 실무자와의 QnA시간을 구성하여 실질적으로 도움이 되는 견학을 기획했습니다.

기존의 관행대로 편하게 기획하자는 반발도 많았지만 저는 견학이라는 단어의 본질적 의미를 찾아가는 학회를 만들기 위해 새롭게 도전했던 것입니다. 결과는 대성공이었습니다. 참여학생들의 만족상승과 입소문에 힘입어 전년대비 2배의 회원 수를 확보한 것입니다. 이 경험을 통해서 어느 단체든 단체의 본질을 잊어선 안 된다는 확고함과, 새로운 도전을 두려워하지 않고 시도했을 때 조직의 발전을 이룰 수 있다는 것을 깨닫게 되었습니다. 또 개인적으로도 스스로의 신념과 행동에 대한 자신감과 용기를 얻게 되었습니다. 유니세프에 입사해서도 조직의 존재 이유를 잊지 않고 사회에 이로운 영향을 끼치는 일원이 되겠습니다.

**3. 예상치 못했던 문제로 인해 계획대로 일이 진행되지 않았음에도 끝까지 업무를 수행해 냈던 경험은 무엇입니까? 700자 (발생했던 문제와 해결 방법에 대해 구체적으로 작성해 주십시오.)**

**[바디랭귀지가 안되면 상품랭귀지]**

신촌의 OO백화점에서 의류판매 아르바이트를 할 때, 예상치 못한 상황에 차선책으로 대처하여 슬기롭게 상황을 해결한 경험이 있습니다. 하루는 외국인 손님이 매장에 방문했습니다. 저는 당연한 듯이 영어로 고객응대를 시작했습니다. 하지만 곧 그 고객은 영어를 못하는 러시아인이란 것을 알게 되었고, 처음 접해본 상황이라 어찌할 바를 몰랐습니다. 잠시 생각을 한 후, 차선책인 바디랭귀지가 있다는 생각에 다시금 마음을 다잡고 고객응대에 도전했습니다. 제스처와 간단한 영어 표현을 사용하며 대화를 시도했습니다. 그러나 의류판매의 특성상 바디랭귀지로는 소통에 한계가 있었습니다. 그래서 또 다시 차선책을 생각했습니다. 바로 ‘상품랭귀지’ 였습니다. 저는 고객이 원하는 취향을 파악하기 위해 다양한 디자인과 색깔, 용도 등의 상품군을 제시하며 점차 고객의 취향범위를 좁혀갔습니다. 약 20분의 응대 끝에 고객의 취향을 저격할 수 있는 상품들을 제시하게 되었고 마침내 고객은 만족하며 청바지와 셔츠, 점퍼를 구매했습니다. 이 경험을 통해서, 처음 세운 계획이나 평소의 관행과 다르게 갑작스러운 이변이 생기더라도 순발력을 발휘하여 상황에 적절한 차선책을 활용한다면 얼마든 문제를 해결할 수 있다는 자신감을 얻게 되었습니다.

유니세프에 근무하면서도 항상 예상치 못한 돌발상황이 발생할 것이라고 생각합니다. 그런 상황이 찾아올 때마다 순발력을 발휘해서 재치 있게 상황을 해결하는 유니세프인이 되겠습니다.

**3. 본인의 대인관계 경험 중 가장 기억하고 싶지 않은 경험과, 기억하고 싶은 경험을 각 한 가지씩 서술해 주십시오. 700자**

**[오해의 상처]**

중학교 2학년 때, 교실에서 지갑 분실 사건이 있었습니다. 정황상 도난의 가능성이 컸습니다. 종례 시간에 담임 선생님께서는 전 인원이 교실에 모이면 조사를 시작하자고 하셨습니다. 제 친한 친구가 화장실에 간 상황이었고 저는 친구를 빨리 데려와야 일이 빨리 진행되고 범인을 잡을 확률이 높아질 것이라고 생각했습니다. 그래서 자원하여 친구를 데리러 화장실에 갔습니다. 하지만 친구를 데려온 후 선생님께서는 저를 의심의 눈초리로 바라보시며 말씀하셨습니다. “이럴 때 오버하는 애가 범인인데”. 저는 합리적인 행동이라 생각했지만 되려 의심을 받는다는 사실에 너무 당황하여 아무 대꾸도 할 수 없었습니다. 제게 큰 상처가 되었고 가장 후회가 되는 사건이었습니다. 그래서 이후, 오해가 생기는 것을 경계하게 되었고 대화의 중요성을 깨닫게 되었습니다. 지금도 항상 대인관계에 있어서 오해가 생기지 않게 하려고 대화를 잘 하려 노력하고 있습니다.

**[후임의 목숨]**

군생활 중 후임 1명이 여자친구로부터 이별통보를 받고 자살을 시도하려 했습니다, 저는 그 후임이 잘못된 선택을 하지 않도록 매일 같이 옆에서 상담을 해주며 함께 시간을 보냈습니다. 마음을 위로해주었고, 상처를 치료할 수 있게 좋은 사람을 많이 소개시켜주었습니다. 시간이 지나면서 후임은 웃음을 되찾게 되었고, 힘든 시간을 함께해주고 올바른 길을 걷도록 도와줘서 고맙다고 인사를 했습니다. 당연히 해야 할 일이었습니다. 당연한 일이었지만 한 사람의 목숨을 건졌다는 기쁨 때문에 잊을 수 없는 순간인 것 같습니다. 힘든 사람을 가슴으로 안아주는 사회를 만들고 싶습니다.