LG전자 합격 자기소개서

직무 : 영업

자신이 가진 열정에 대하여

'저는 매사에 열정적이며 어떠한 활동을 해왔고 앞으로도 꾸준히 식지 않는 뜨거운 열정을 가진 힘찬 인재가 되겠습니다' 라고 말할 수 있는 사람들은 정말 많습니다. 실제로 제 주위에도 정말 부러울 정도로 열정을 가지고 사는 사람들이 많습니다. 때로는 어떻게 한결같이 열정적일 수 있을까 하는 의문이 들 정도입니다. 그럴 때마다 제 자신을 그들과 비교하게 되고 스스로가 뒤쳐진다는 것을 느끼지 않기 위해 난 그들과 다르다는 말을 하면서 애써 스스로를 위로했습니다. 그러면서 다른 사람에게 어필할 수 있는 나만의 열정을 가지고 살아야겠다고 생각했습니다.

제가 가진 열정은 0도씨 이하의 차가운 얼음이라고 이름 붙였습니다. 일반적으로 열정이라는 단어는 뜨거움이라는 단어와 연관 지을 수 있습니다. 그런데 열정과 얼음을 같이 표현하면 모두들 어색하다고 느낄 것입니다. 이러한 어색함을 다음의 설명을 통해 제 자신의 열정이 어떻게 얼음으로 표현했는지 보여주겠습니다.

제가 좋아하는 TV프로그램 중 무한도전이라는 프로그램이 있습니다. 8년 정도 계속 방영된 무한도전은 대한민국 예능에서 고유명사가 될 만큼 인기가 많습니다. 무한도전에서 제가 좋아하는 여러 장면이 있지만 그 중에서 저는 다른 멤버들이 박명수씨 옷을 벗기고 얼음판 위를 찜질해주던 장면을 제일 웃으면서 봤습니다. 팔다리를 모두 잡혀 꼼짝달싹 못하게 된 박명수씨가 뜨거워서 외치던 그 외마디 '꺄꺄꺄꺄까꺄까' 가 지금도 생각납니다.

이처럼 얼음은 겉으로는 굉장히 차갑지만 마찰이 일어난 순간 엄청난 열을 발생시키기도 합니다. 제 열정도 마찬가지입니다. 평상시에는 얼음과 같이 차갑습니다. 겉으로 보면 열정없이 사는 사람인가라는 생각이 들 수도 있습니다. 그러나 고장난명이라는 사자성어처럼 손뼉이 맞아야 박수가 나는 것처럼 제 열정도 마찰이 발생하는 순간 남들 못지 않는 강렬함을 내뿜을 수 있습니다. 마찰을 내는 대상이 같은 얼음일지라도 제 열정은 상대를 가리지 않고 뜨거움을 생성할 수 있습니다. 제 열정은 혼자서는 빛을 볼 수 없습니다. 그러기에 제 열정을 자극시켜줄 누군가가 필요합니다. 그리고 그 누군가가 LG전자가 될 수 있지 않을까 하는 생각을 해봅니다.

얼음을 그 자체로 좋아하는 사람은 많지 않을 것입니다. 그러나 얼음은 다양한 변형을 통해서 사람들의 사랑을 받습니다. 뜨거운 커피에 넣으면 아이스커피가 되고, 믹서기에 갈아서 팥과 함께 있으면 팥빙수가 됩니다. 냉면에다가도 한 덩어리 띄우면 그 시원함은 배가 됩니다. 얼음이 단순히 음식에만 쓰이는 것은 아닙니다. 얼음으로 만든 조각들은 사람들의 눈을 즐겁게 해주는 동시에 조각가에게는 직업인으로서의 보람을 가져다 줍니다. 얼음은 에스키모들에게 생활의 필수 3요소 중 하나인 집, 이글루가 되기도 합니다. 여름날 군대에서 고생하는 군인 장병들에게 얼음 조끼는 그들의 전투력을 보전해주기도 합니다. 이처럼 얼음은 의, 식, 주 모두 사용됩니다.

제 열정도 마찬가지입니다. 제 열정 그 자체로 사람들에게 어필할 수 없습니다. 하지만 귀에 걸면 귀걸이 코에 걸면 코걸이라는 말처럼 저의 열정은 언제 어느 자리에서든 감초 역할을 할 수 있습니다. 사람들의 개성이 점점 강해지는 사회가 되고 있습니다. 하지만 조직 내 지나친 개성은 협업에 있어서 걸림돌이 될 수도 다고 생각합니다. 아무리 비싸고 많은 재료가 들어간 팥빙수라도 얼음이 없다면 진정한 팥빙수가 될 수 없듯이 개성 강한 열정만 모여서는 진정한 협업이 이루어질 수 없습니다. 그렇기 때문에 얼음과 같은 존재가 필요한 것이고 얼음과 같은 제 열정이 조직에 잘 부합할 수 있다고 믿어 의심치 않습니다.

열정 빼면 시체다 라는 표현이 있습니다. 그만큼 현재 살아가는 모든 이들은 저마다의 열정을 가지고 사는 것은 분명한 사실입니다. 사람이 저마다 다르듯이 개인이 가지는 열정의 모습도 다를 수 밖에 없습니다. 그러나 어떤 이들은 자신이 가진 열정만이 진리인 것처럼 말하기도 합니다. 열정에는 정답이 없다고 생각합니다. 열정은 뜨거운 활화산이 될 수도 있고 얼음이 될 수도 있는 것입니다. 제가 그 동안 지켜본 바로는 LG전자에서 활화산 같은 열정을 지닌 사람만을 원하지 않습니다. 그렇기 때문에 얼음 같은 열정을 지닌 제가 남들과는 다른 방면으로 조직에 기여할 수 있다고 생각합니다.

본인이 이룬 가장 큰 성취에 대하여

제가 신입생이었던 2007년 겨울, 학교에서 다음해 신입생 오리엔테이션 진행을 위한 Freshman Guide를 선발했고 이에 지원해서 학교 교수님들과 면접 후 저를 포함한 40여명의 인원이 선발되었습니다.

성균관대학교는 당시 신입생을 학부제로 뽑아 1학년 때 성적으로 2학년 때부터 전공을 배정받는 시스템을 가지고 있었습니다. 그렇기 때문에, 적게는 800여명 많게는 1300여명에 이르는 신입생들은 학교에 대한 소속감을 느끼지 못했습니다. 또한 서로 누가 누군지 몰랐기 때문에 친구를 사귄다는 것 또한 많이 어려웠었습니다. 학교에서도 이러한 단점을 보완하고자 08학번부터는 Learning Community(LC)라는 시스템을 구축해 25명에서 30명 정도를 한 그룹으로 묶어서 1학년 때 들어야 하는 필수교양 과목인 '영어쓰기'과목을 의무적으로 같이 듣게끔 했습니다. 그리고 오리엔테이션 당일 각 LC를 담당하는 Freshman Guide가 생기게 된 것입니다.

선발된 인원들이 모여서 행사진행에 대한 논의를 하던 중 저는 우리가 단기적으로 오리엔테이션에만 참여하는 것이 아닌, 장기적으로 신입생들의 학교생활에 도움을 주기 위한 하나의 정식 단체로 만들자고 건의했습니다. 저와 뜻을 같이한 14명의 친구들이 있었고, 저희는 오리엔테이션을 무사히 마친 후 학교 측에 신입생을 위한 봉사단체의 성격을 지닌 Freshman Guide를 만들고 싶다는 뜻을 전했고, 학교 측도 저희의 열정을 인정해서 지원을 약속했습니다. 그러나 아무 기틀도 마련되지 않은 상태에서 우리가 무엇을 할지, 어떻게 할지 막막하기도 했습니다.

우리가 무엇을 위해 존재하는 지에 대해서 생각했습니다. 저희 모두가 1학년 때 느꼈었던 학교 생활을 논의해보는 것부터 시작했습니다. 시간표 작성부터 학교시설 이용까지 모르는 것 투성이라 그 때마다 어려움을 느꼈었고 이러한 점을 후배들이 느끼지 않게끔 해주는 것이 필요하다고 생각했습니다. 따라서 학기 중 각 LC를 대표하는 학생인 Peer-leader들과의 회의를 통해 학교생활의 애로사항을 들어주는 계획을 세웠습니다. 또한 2학년 올라가서 배정받을 전공에 대한 이해를 돕기 위해 전공설명회 개최도 계획했습니다. 그러나 저희는 단순히 친목만을 유지하기 위해 후배들의 엠티를 따라간다거나 수업 후 같이 음주를 하는 등의 놀이문화는 가급적 지양했습니다.

일을 추진함에 있어서 교내 이해관계에 얽혀서 다른 단체들의 반대로 무산된 경우도 많았습니다. 각 단과대 학생회의 반발이 거센 것이었습니다. 특히나 인문과학계열 내에 있는 단과대 학생회의 반발이 매우 심했습니다. 단과대 학생회의 경우 1학년 때 가전공이라는 제도 때문에, 정작 해당 학과 전공학생이 아닌 사람이 활동을 하는 등의 모순적인 구조를 가지고 있었음에도 불구하고 오랫동안 가전공 제도는 유지되어왔습니다. 우리가 하려는 일들 모두가 그들이 본래 하던 것이었으며 왜 학교에서 학생회를 죽이려 하느냐 등 과격한 언행도 일삼았습니다.

이 같은 반발을 무시하고 저희가 계획했던 일들을 추진해나갈 수는 없었습니다. 그렇기 때문에 각 학생회와 10여 차례가 넘는 접촉이 있었고 제가 대표로 그들과 접촉한 것도 4회 정도 되었습니다. 가장 중요했던 것은 Freshman Guide는 학교 학부대학 소속이지만, 학생들의 자발적 참여를 근본으로 두며, 자치적으로 활동하며 무엇보다 같은 학생이라는 입장을 전달하는 것이었습니다.

학생호의 반발에, 저희는 속도를 천천히 줄였습니다. 처음에 계획했던 굵직했던 사안들은 보류하고 신입생들의 학교생활만족도 설문조사와 같은 활동을 통해 조금씩 다가갔습니다. 그리고 여름에는 저희의 뒤를 이을 2기 후배들을 면접을 통해 선발했습니다. 면접은 4일 동안 진행되었고, 선발을 위한 저희만의 기준이 있었습니다. 내년에 들어올 신입생들을 위해 열심히 일할 수 있는 사람을 뽑는 것이었습니다. 그러기 위해서는 다양한 동아리 활동을 한 친구도 좋지만, 오히려 학교에 적응하지 못했던 친구들을 선발해서 그들이 느꼈던 문제점을 좀 더 직접적으로 파악할 수 있을 것이라고 생각했습니다. 최종적으로 30여명을 선발해서 다음 해 오리엔테이션 및 활동을 위해 동고동락했던 기억이 지금도 생생합니다.

처음에 동기들간 대화하면서 이 단체가 지속될 수 있을지에 대한 우려하고 걱정했던 시절이 있었습니다. 그리고 과연 우리가 없이도 후배들이 잘해낼 수 있을까 하는 걱정도 있었습니다. 다행히 최근에 8기를 선발하는 등 Freshman Guide는 신입생을 위한 하나의 단체로 확실한 자리매김을 하고 있습니다. 가끔 월요일에 회의를 하는 후배들을 만납니다. 그들을 보면서 내가 노력했던 것들이 헛된 것이 아니었구나 하는 뿌듯함을 느낍니다.

본인의 가장 큰 실패 경험에 대하여

2007년 겨울, 대학교 신입생활 1년을 마친 겨울방학 때, 교내에서 진행되었던 데일 카네기 글로벌 리더쉽 교육을 받은 기억이 있습니다. 5일간 아침 9시부터 저녁 6시까지 강행군으로 진행된 일정이었지만, 리더가 갖춰야 할 덕목에 대한 교육을 받아 제 자신이 한 단계 성장한 느낌을 받았습니다. 뿐만 아니라, 학교 특성상 인문과학캠퍼스와 자연과학캠퍼스가 분리되어 있어 상호교류에 어려움이 있던 한계가 있었는데 수업을 같이 들었던 다양한 전공을 가진 학교 선배들을 많이 사귈 수 있었다는 점 또한 큰 자산이 되었습니다.

카네기 리더쉽 교육을 이수한 후에, 이 교육에 참여했던 저를 포함한 5명의 07학번 학생들이 모여서 성균관대학교만의 리더쉽에 관해 얘기한 적이 있습니다. 성균관대가 사회적으로 더 훌륭한 위치로 올라가기 위해서는 사회가 필요로 하는 리더들이 배출되어야 한다는 의견이 있었습니다. 이를 위해 학생들 스스로가 자체적으로 리더가 되기 위한 활동이 필요하다고 생각하여, 성균미래포럼이라는 단체를 설립했습니다.

'심산같이 강렬하게, 퇴계같이 숭고하게'라는 성균미래포럼만의 고유한 슬로건과 함께 학기가 시작한 후에, 저희와 함께 할 동료들을 면접을 통해 선발했습니다. 22명의 최종인원을 선발 한 성균미래포럼은 그렇게 닻을 올리기 시작했습니다. 우리 모두가 리더라는 의식을 가지고 저마다 각자 준비한 프로그램을 수행했습니다.

개인프로젝트와 팀프로젝트로 나눠서 매주 발표를 준비해왔습니다. 개인프로젝트의 주제는 자유롭게 리더쉽과 연결시켜서 했습니다. 패션산업, 음악산업, 유흥문화, 출판산업 등 각자가 관심 있고 다양한 흥미로운 주제들이 많이 나왔습니다. 팀프로젝트는 역사적으로 리더라고 불리었던 인물에 대한 연구가 주된 내용이었습니다.

저희가 강조했던 리더의 덕목 중 하나 중 실천하는 리더가 있었습니다. 말로만 리더쉽 운운하지 말고 작은 것부터 실천하는 모습을 보여야 사람들이 자발적으로 따라올 수 있다고 믿었기 때문이었습니다. 학생신분으로 우리가 할 수 있는 것이 무엇일까 생각을 해봤고 작은 캠페인을 해보자는 의견이 나왔습니다. 4월에 저희는 여의도 공원에 갔습니다. 벚꽃 축제가 한창이던 때라 인산인해를 이뤘습니다. 뉴스에서 축제소식을 접할 때마다 항상 들었던 것 중 하나인 쓰레기를 사람들이 자발적으로 수거하게끔 캠페인을 했습니다. 미리 만들어 놓은 피켓을 들고 사람들에게 쓰레기 수거를 목놓아 외쳤습니다. 아직도 기억나는 피켓 문구 중 하나가 '쓰레기를 버리면 쓰레기가 됩니다' 입니다. 저희의 미약한 외침이 사람들에게 큰 영향을 끼쳤을 것이라고 생각하지는 않았습니다. 그러나 작은 목소리가 언젠가 모여 세상을 바꿀 것이라는 믿음 하나만은 가지고 있었기 때문에 즐거운 마음으로 캠페인을 펼쳤습니다.

그러나 모두가 리더라는 우리 단체의 이념은 구심점이 존재하지 않는 구조를 형성했습니다. 따라서 문제가 생겼을 시 해결할 수 있는 힘을 가질 수 없는 약점을 가졌습니다. 어느 사항에 한해서 모두의 의견을 존중하다 보니 결정을 내리지 못하는 문제점 또한 조금씩 드러났습니다. 사회경험이 많이 없는 20대 초반의 학생들은 시간이 지날수록 조금씩 무너져갔습니다. 초반에 열의를 가졌었던 구성원들이 하나 둘씩 동기부여를 잃어갔고, 시기상으로 미래포럼 창단을 주도했던 인원들이 군입대시기와 맞물리면서, 성균미래포럼은 2학기가 끝날 무렵 결국 자연스럽게 해산되었습니다.

무엇이든 할 수 있을 것 같았던 저는 이러한 실패를 맛보고, 많이 아쉬움을 느꼈습니다. 지금 와서 생각해보면 쉽게 해결할 수 있는 것들이었고 훨씬 더 잘 할 수 있었을 텐데 하는 아쉬움과 제 자신에 대한 서운한 마음이 들곤 합니다. 당시 친구들과는 지금까지도 연락을 하고 지내면서 당시를 추억하곤 합니다. 그러면서 앞으로는 더 잘할 수 있지 않을까 하는 자신감을 가지게 되었습니다.

실패는 부정적인 뜻이지만 성공을 위한 과정입니다. 인생은 언제나 실패로 가득 차 있고, 가장 큰 실패를 한다는 것은 그만큼 가장 성공적인 과정을 얻었다고 생각하고 싶습니다. 성균미래포럼도 제 인생에 있어서 큰 실패이자 성공이라고 생각합니다. 같이 활동했던 친구들, 개개인의 발표 모두가 제 인생의 자양분이 되었고, 현재의 내가 그리고 미래의 내가 과거의 내 자신에게 고마워하고 고마워할 일이었다고 믿습니다.

본인의 역량에 관하여 (지원 분야 관련 전문지식)

과거에 성공했던 사업가들을 살펴보면 그들이 전문지식이 뛰어나서 성공한 것이 아닙니다. 저마다 가진 장점을 잘 활용해서 성공을 했습니다. 제가 지원한 영업 분야 관련 전문지식을 저는 많이 가지고 있다고 생각하지 않습니다. 기껏해야 학교에서 제 전공 과목들을 수강한 것과 신문을 통해 얻은 상식 정도가 제가 가진 지식이라고 할 수 있습니다. 그나마도 남들과 비교해 보았을 때 자신 있게 내세울 만한 수준은 안 된다는 점을 겸허히 받아들입니다. 하지만 영업분야에 제가 적합하냐고 물어본다면 제 대답은 그렇다 일 것입니다.

사업의 기본은 영업입니다. 영업을 위해 필요한 역량이 무엇이 있는지 저만의 답을 내려보았습니다. 원활한 의사소통을 바탕으로 한 뛰어난 문제 해결 능력이 바로 그것입니다. 의사소통이 원활하기 위해서는 기본적으로 언어 능력이 필수적입니다. 한국인이 한국말을 모르는 경우는 없습니다. 그렇지만 영어에서 Hear라는 단어와 Listen이라는 단어가 의미하는 바가 다르듯이 단순히 듣는 것과 듣고 이해하는 것의 차이는 상당히 큽니다. 대화를 하다 보면 이 사람은 정말 말이 안 통한다는 느낌을 받은 적이 누구나 있을 것입니다. 말귀를 못 알아듣고 자기가 하고 싶은 말만 하는 사람을 소통능력이 뛰어나다고 하지는 않습니다. 기본적으로 듣는 태도를 잘 갖춰야 영업 업무를 원활히 할 수 있을 것입니다. 제 성격에서 자세히 언급하겠지만 저는 다른 사람들의 이야기를 잘 들어주는 능력을 가지고 있습니다. 그렇기 때문에 영업 업무에 필요한 역량을 지녔다고 자부합니다.

LG전자라는 세계적 기업은 국내에서만 영업하는 것이 아닙니다. 이미 전세계로 사업을 확장했기 때문에 해외 영업도 필수적입니다. 해외 영업에서 영어는 특히 필수라고 할 수 있습니다. 저는 고등학교 시절 영어 특성화 반에서 학업을 수행했고, 군 복무 후, 영어 연수를 통해 견문을 넓히기 위해 미국에 다녀왔습니다. 또한 학교 수업을 들으면서 많은 외국인 친구들을 사귀면서 영어로 의사소통 하는 것에 대한 두려움은 없습니다. 그렇기에 해외 영업을 위한 역량도 충분히 갖췄다고 생각합니다.

문제를 해결하기 위해 노력했던 경험도 있습니다. 2013년 여름, 학교에서 주최한 국제하계학기(International Summer Semester, ISS)에 서울캠퍼스 조교 대표를 맡은 적이 있습니다. 약 900여명의 외국학생들의 수업, 기숙사 변경 등의 불만 및 건의사항을 들어주고 해결해주는 것이 주 업무였습니다. 학교와 학생 사이에 샌드위치 같은 위치였지만, 전면에서 학교와 학생을 설득하고 이해시키면서 문제를 처리했습니다. 제가 처리했던 일 중에 가장 난감했던 일이 하나 있습니다.

수업이 7월 첫째 주부터 시작이었고, 7월 3일까지 수업 변경 및 철회가 가능했었습니다. 그러나 7월 둘째 주 어느 날 학생들 30여명이 무더기로 ISS 사무실에 찾아온 것입니다. 모두 한 수업을 듣는 학생들이었는데, 교수의 수업 태도가 고압적이고 마음에 들지 않는다면서 수업을 바꾸고 싶다고 찾아온 것이었습니다. 학생들이 처음 찾아왔을 당시에 저는 자리를 비운 상태였습니다. 제가 사무실에 들어갔을 때 심상치 않은 분위기를 감지했고, 다른 조교들에게 자초지종을 들었습니다. 사무실의 흥분된 분위기를 가라앉힐 필요가 있었습니다. 우선 저는 외국인 학생들에게 다가가 제 신분을 밝히고 진정하고 처음부터 자세히 얘기해 달라고 말했습니다. 극도로 흥분된 학생들이었기 때문에 그들 한 명 한 명 눈을 맞춰가면서 공감을 표하면서 그들을 진정시켰습니다.

분위기가 진정된 후, 저는 학생들에게 그들의 심정을 이해한다고 말하면서 우리가 할 수 있는 모든 것을 다 해보겠다고 말했습니다. 그렇지만 확답을 줄 수는 없었습니다. 저희 조교들도 단순히 학생에 지나지 않았기 때문입니다. 그들을 보낸 후에 담당 교직원 선생님께 있었던 일을 말씀 드렸고, 학교에서 해당 교수님께 정중히 이야기를 했고 그 후에 학생들이 사무실을 방문해 수업을 바꿔달라고 한 적이 없었습니다. 학기가 종료된 후에 금년이 가장 학생만족도 높은 학기였다는 국제처장님의 칭찬과 학생들이 수업변경 요청 건 처리에 힘써줘서 고생했다는 말씀을 들었습니다.

위 경험을 통해 문제해결능력을 위한 역량을 조금이나마 갖추었다고 생각합니다. 타인을 잘 이해할 수 있는 제 성격과 문제 해결을 위해 노력했던 경험을 가지고 LG전자의 영업 업무를 담당한다면 처음에는 서툴고 어색할 수 있지만 나중에는 인정받을 수 있다고 저는 믿습니다.

본인의 성격에 관하여 (본인의 약점/강점에 대하여)

저는 '120 다산 콜센터' 같은 사람입니다. 서울 시민들의 이야기를 언제나 들어주는 다산 콜센터처럼 저 또한 다른 사람들의 이야기를 잘 들어줍니다. 사람들과 어울리기 좋아하면서 세심한 성격을 가지고 있는 제가 가진 큰 강점은 특별한 기억력입니다.

다른 사람들에게 쉽게 잊혀질 만한 사항들도 저는 오래 기억하는 편입니다. 일반적으로 사람들은 친구들과 함께 여행을 가더라도, 보통 대략적인 날짜와 방문지 등 주요사항만 기억하는 경우가 대다수입니다. 그러나 저는 굉장히 소소한 기억들 예를 들면, 첫째 날 자기 전에 했던 사소한 얘기들, 둘째 날 어디서 무슨 얘기를 나누었는지 등 기억을 잘 하는 편입니다. 학창시절에 같은 학교를 다닌 친구들도 얼굴만 봐도 기억하곤 합니다. 심지어 저랑 친한 사이도 아니었지만, 얼굴을 잘 기억합니다. 하루는 집에 가는 도중 익숙한 얼굴을 봤습니다. 알고 보니 저와 많이 친하진 않았지만, 서로 얼굴만 기억하는 정도의 친구였습니다. 그 친구를 보자마자 저도 모르게 반갑게 인사를 해서 그 친구가 당황했던 웃지 못할 일화가 있습니다.

이러한 기억력은 상대방의 제가 상대방의 고민상담을 자주 하게 합니다. 처음에는 고민상담을 해주려고 한 것이 아니었는데, 이야기를 하다 보면 저번에 나왔던 얘기를 제가 먼저 자연스럽게 꺼내고 그 소재를 가지고 다시 이야기하면서 제 친구들의 고민상담으로 이어집니다. 예전에 읽은 책의 한 구절에서, 사람들은 자신의 고민을 이야기할 때 들어주는 사람이 구체적인 해결 방안을 내 주기를 원하는 것이 아니라 들어주고 자신과 공감해주기를 원하는 것이다라는 문구가 생각이 납니다. 저는 전문 상담 자격을 가진 것도 아니고 친구들보다 더 잘났다고 생각하지 않습니다. 그리고 그들보다 더 직접적으로 더 많은 경험을 하지도 않았습니다. 하지만 그냥 이야기를 들어주는 것만으로도 친구들은 고마워하고 제 자신이 그들에게 큰 신뢰를 얻고 있구나 라는 생각을 하면 그보다 더 기분 좋은 일은 없습니다. 그만큼 사람들이 저에게 쉽게 의존할 수 있다는 점 또한 저의 강점이라고 할 수 있습니다.

이 같은 세심한 성격은 도리어 단점이 되기도 합니다. 소소한 기억들까지 기억하는 편이기 때문에, 상대방이 무의식적으로 저에게 준 상처를 쉽게 떨쳐내지 못하는 편입니다. 상대의 얘기를 잘 들어주면서 고민 상담을 해주지만 반대로 다른 사람들에게 저를 쉽게 열지 못하게 되는 경우가 생기는 것입니다. 실제로 저는 친구들의 이야기를 많이 들어주는 편이지, 제 얘기를 많이 하지는 않습니다. 때로는 혼자서 끙끙 앓기도 합니다. 그렇기에 '툴툴 털자' 라는 저만의 신조를 만들어 가슴 속에 담아두고 있습니다. 그래서 과거를 딛고 앞으로 향해나가는 사람이 되려고 합니다.

제가 가진 또 다른 단점이 하나 있습니다. 꼼꼼하지 못하고 덜렁대는 것입니다. 어려서부터 덜렁이라는 소리를 들을 만큼 꼼꼼하지 못했습니다. 고등학교 3학년 때 수능을 마친 후 대학 원서를 쓰는 기간이었습니다. 인생에서 전부는 아니지만 대학 진학은 중요한 선택입니다. 각 군 별로 지원할 학교를 정하고 원서접수 기간을 부모님과 함께 파악한 후에, 세부적인 사항은 제가 스스로 하겠다고 말씀 드렸습니다. '다'군에 있는 학교에 지원할 때였습니다. 학교를 다녀와서 천천히 원서를 접수해볼까 하는 생각에 컴퓨터를 켜고 원서지원대행 사이트에 접속했습니다. 그런데 원서접수중인 학교 현황에 제가 지원하려 했던 학교가 없는 것이었습니다. 분명히 날짜는 맞는데 이상하다는 생각이 들어서 원서지원대행 사이트를 샅샅이 검색해봤습니다. 알고 보니 오전 10시에 마감이었던 것입니다. 저는 단순히 날짜만 보고 당연히 밤 12시까지 일 것이라고 혼자 생각했고, 이러한 제 부주의는 큰 사태를 초래한 계기가 되었습니다. 다행히 현재 재학중인 학교에 붙어서 지금은 웃어넘길 수 있는 일이 되었지만, 가끔씩 그 때 일로 부모님한테 혼났었던 생각을 하면 지금도 아찔합니다.

이러한 일이 있은 후, 대학을 다니다 군에 입대해서부터 메모하는 습관을 들였습니다. 외울 사항이 많고 정확히 숙지하지 못할 경우 선임들의 눈초리가 저를 따갑게 공격했기 때문에 시작된 메모 습관은 전역 후에도 학교를 다니면서 간직하고 있습니다. 살기 위해 시작되었던 메모 습관 덕분에 제 단점을 많이 개선할 수 있었고 앞으로도 제 단점을 개선하기 위한 노력은 지속될 것입니다.

본인의 10년후 계획에 대하여

어렸을 적, 즐겨 부르던 '앞으로'라는 동요를 아실 것입니다. '지구는 둥그니까 자꾸 걸어나가면 온 세상 어린이를 다 만나고 오겠네'라는 부분을 제일 좋아했습니다. 이렇듯, 온 세상에 다양한 사람들과 만나는 것이 꿈이었습니다. 지금도 그 꿈은 간직하고 있으며, 학생시절에는 여행 등을 통해 꿈을 실현해 나갔습니다.

세계화라는 단어는 이미 오래 전부터 나와 익숙해진 지 오래고, 실제로도 다국적기업을 필두로 서로 다른 국적을 가진 기업 간 거래는 자연스러운 일이 되었습니다. 이러한 흐름에 맞춰서 저는 한 기업의 국제영업 전문가가 되길 원합니다. 오랜 시간과 많은 경험이 필요한 일이기 때문에, 국내 업무에서부터 한 단계씩 올라갈 것입니다. 그 첫 번째 단계로 사람이 되겠습니다. 해외 영업을 위해서는 국내 영업 경험이 필수라고 생각합니다. 그리고 해외든 국내든 상관없이 저 혼자 일하는 것이 아니기 때문에, 같이 근무하는 동료들과의 관계도 굉장히 중요하다고 생각합니다. 직급에 맞는 역할 수행과 자세를 가질 것입니다. 군 시절 행정병으로 근무한 경험을 바탕으로, 사무실 분위기와 그에 맞게 처신하는 법을 터득했습니다. 힘들다고 툴툴대고, 포기하는 그런 자세가 얼마나 다른 사람들에게 부정적인 영향을 미치는지 알고 있습니다. 그러므로 항상 예의 바르고, 긍정적인 에너지를 내뿜을 수 있는 ‘예스맨’이 될 것입니다.

그리고 향후 10년 이내에, 업무를 빨리 습득해 해외 지사에서 근무하는 경험을 가지는 것이 목표입니다. 해외 지사에서 시장으로 삼는 국가의 문화나 분위기를 정확히 파악해야만 사업이 성공할 수 있습니다. 이러한 요소 파악이 기본으로 되어야만 국제영업분야에 전문가가 될 것입니다. 특히 남미 지역의 전문가가 되고 싶습니다. 제가 어학연수 시절 친하게 지냈던 친구들이 있었습니다. 친구들은 모두 국적은 달랐습니다. 도미니카 공화국, 페루, 콜롬비아 등 다양한 국적을 가진 친구들은 공통적으로 스페인어를 모국어로 사용했습니다. 덕분에 어깨 너머로 스페인어를 살짝 배웠습니다. 언어를 접하다 보니 문화가 궁금해졌고 남미문화에 대해서 많이 물어봤습니다. 남미의 경제 발전 가능성을 보았을 때 우리나라 기업이 충분히 투자해 볼 수 있는 지역일 것이라고 생각했습니다. 특히나 브라질을 제외한 모든 국가를 스페인어 하나로 다 소화할 수 있다는 큰 장점이 있었습니다. 그래서 얼마 전부터 체계적으로 스페인어 공부를 혼자 책을 사서 시작했습니다. 아직 걸음마 단계이지만 스페인어의 문법과 단어를 공부하면서 흥미가 생겼고 더욱 더 남미 시장에 도전해보고 싶은 욕구가 생겼습니다.

제가 하는 일에 대한 계획 이외에도 행복한 가정을 이루겠다는 계획도 있습니다. 제가 어려서부터 가졌던 꿈이 있었는데 그것은 스물 다섯 살에 결혼을 하는 것이었습니다. 부모님이 각각 스물다섯, 스물넷에 결혼을 하셔서 제 누나와 저를 낳으셨습니다. 어려서부터 자주 놀러 다녔던 기억, 아빠 손을 잡고 뛰어다니던 누나와 제 모습은 아직도 눈에 생생합니다. 이렇게 즐겁고 행복했던 유년기를 보낼 수 있었던 것도 부모님의 덕이라고 생각합니다. 부모와 자식 사이의 나이 차이가 한 살이라도 적게 나는 것이 조금이라도 같이 더 놀아주고 세대 차이를 줄이는 데 훨씬 큰 효과를 가질 것이라고 생각했습니다. 이러한 생각이 제가 스물 다섯 살에 결혼 해서 자식을 빨리 낳는 것을 꿈꾸게끔 하였습니다. 이미 스물 다섯 살이 지났지만, 아직 늦지 않았다고 생각합니다. 10년 후 37살이 되었을 때 자식을 둘 이상 낳아 기르고, 그 아이들이 제가 그랬던 것처럼 부모님과 함께 즐겁게 뛰어 놀던 기억을 가질 수 있게 하고 싶습니다. 가화만사성이라는 말처럼 행복한 가정이 있어야 행복한 사회생활을 할 수 있을 것이라는 신념을 저는 가지고 있습니다.