

9WAY

PROFESSIONAL STRENGTH ANALYSIS

“당신은 신뢰감을 조성하여, 사람들의 마음을 움직이는
사람입니다”

PREPARED FOR

9WAY

성인 강점 진단
2026년 8월 14일

9WAY 강점 해석 가이드

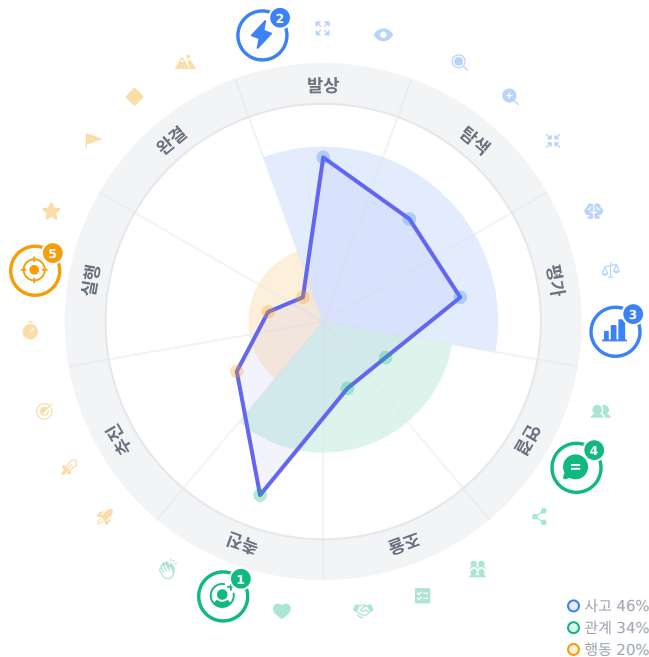
강점을 제대로 이해하려면 3가지 핵심 질문에 답할 수 있어야 합니다. 첫째, 나의 강점은 어떤 영역에서 시작될까? 둘째, 구체적으로 어떤 역할로 나타날까? 셋째, 나만의 차별적인 행동은 무엇일까? 이 세 가지를 정확하게 알아야 강점을 제대로 이해하고 활용할 수 있습니다.

먼저 아래 그래프에서 사고, 관계, 행동 세 영역 중 어느 것이 가장 큰 비중을 차지하는지 확인해보세요. 바로 그 영역이 당신 강점이 나타나는 시작점입니다. 여기서 당신이 가장 자연스럽게 에너지를 얻고 성과를 내게 됩니다. 예를 들어 관계가 40% 이상이라면, 당신은 사람들과 함께할 때 가장 빛나는 사람이라는 뜻입니다.

다음으로 원 주변에 있는 부채꼴 면적인, 9가지 강점 역할을 살펴볼 차례입니다. 이 역할들은 팀이나 조직, 일에서 반드시 필요한 역할입니다. 당신에게 강하게 나타난 강점 역할에 집중한다면 팀이나 일에서 좋은 성과를 쉽게 얻을 수 있습니다.

마지막으로 강점 역할 바깥쪽에 위치한 DNA 아이콘을 확인해보세요. 이 아이콘은 당신이 강점 역할을 만들어주는 원동력이자 차별성입니다. 이러한 차별성의 특징이 있기 때문에 강점이 나타나는 것입니다. 같은 '발상'이라도 누군가는 '직관력'으로, 누군가는 '창의성'으로 아이디어를 냅니다. 때로는 나에게 크지 않은 강점 역할이어도 DNA 아이콘이 있다면 그 역할을 충분하게 할 수 있는 가능성이 있습니다. 때문에 당신의 차별성을 더 상세하게 살펴보는 것이 당신의 강점을 이해하는데 도움이 됩니다. 이런 차별성이 모여서 87만분의 1이라는, 오직 당신만의 강점 프로필이 완성됩니다.

이제 다음 페이지들을 천천히 읽어보세요. 강점 영역과 역할, 차별성을 읽다가 '아, 이거 완전 나잖아!'하는 부분이 나오면 꼭 표시해주세요. 메모도 남기고요. 이렇게 '맞아, 이게 나야'라고 인정하는 순간순간이 쌓이면 강점이 진짜 내 것이 됩니다.



9WAY님의 강점 진단

당신의 강점이 나타날 때?

사고 — 복잡한 문제를 분석하거나 새로운 아이디어를 만들어야 할 때 탁월한 강점이 나타납니다. 남들이 놓치는 연결고리를 발견하고 더 나은 답을 찾아내는 순간, 당신의 진가가 드러납니다.

당신의 강점 역할은?

촉진 — 모두가 빛날 수 있도록 돕는 따뜻한 촉진자의 역할을 합니다. 지치거나 주저하는 사람의 마음을 먼저 알아채고 다시 움직일 힘을 불어넣기에, 당신이 있는 곳에서는 모두가 안정감 속에서 최고의 기량을 냅니다.

당신만의 특별함은?

친밀감 — 일상적 관심과 대화로 신뢰를 쌓아 편안하고 자유로운 분위기를 만듭니다. 당신이 만들어내는 편안함 속에서 사람들은 실수를 숨기지 않고, 아이디어를 아끼지 않게 됩니다.

당신과 시너지가 잘나는 사람은?

완결 — 주변에 완결 강점 역할이 높게 나타나는 사람을 찾아보세요. 당신에게 상대적으로 낮은 부분을 자연스럽게 채워주는 파트너와 함께라면, 혼자일 때보다 200% 시너지를 낼 수 있습니다.

TOP 5 강점 DNA

1 친밀감 깊은 유대감을 형성합니다

2 창의성 새로운 관점으로 아이디어를 창출합니다

3 효과성 효과적인 방법을 찾아냅니다

4 표현력 효과적으로 의사소통합니다

5 집중 한 가지에 깊이 집중합니다

9WAY MATRIX



DNA 세부 가이드 Top1. 친밀감

1

친밀감

Relationship · 촉진

정의

친밀감은 사람과 사람 사이의 보이지 않는 벽을 자연스럽게 허무는 특성입니다. 이 강점을 가진 사람 곁에 있으면, 처음 만난 사이인데도 오래 알고 지낸 것 같은 편안함을 느끼게 됩니다. 상대의 이야기에 진심으로 귀 기울이고 사소한 부분까지 기억하며 관심을 표현함으로써, 함께 있으면 편안하다는 느낌을 줍니다. 이 강점이 특별한 이유는 단순히 사교적인 것과 다르기 때문입니다. 친밀감은 깊이가 있는 관계를 만들어냅니다. 함께 있을 때 긴장을 풀고 솔직해질 수 있는 분위기, 실수해도 괜찮다고 느껴지는 안전감. 이것이 바로 친밀감이 만들어내는 환경입니다. 팀에서 이런 사람이 있으면 구성원들이 자신의 아이디어와 고민을 자유롭게 나누게 되고, 그것이 곧 팀 전체의 창의성과 협업 품질을 높이는 원동력이 됩니다.

강점 개발

성인의 친밀감 형성 능력을 키우려면 '취약성 단계적 공개'를 시도해보세요. 관계의 깊이에 맞게 자신의 생각, 감정, 경험을 점진적으로 공유하는 것입니다. 처음에는 가벼운 개인적 취향이나 관심사부터 시작해 점차 더 의미 있는 가치관이나 인생 경험으로 발전시키세요. 또한 '적극적 기억 관리'도 중요합니다. 동료, 친구, 가족 구성원의 중요한 정보(생일, 취미, 도전 과제, 성취 등)를 기록하고 때때로 이를 언급하며 관심을 표현하세요. 이는 '당신을 기억하고 중요하게 여긴다'는 강력한 메시지를 전달합니다. '정기적 연결 의식'도 효과적입니다. 매주 금요일 팀 점심, 매월 친구와의 화상 통화, 분기별 가족 여행 등 관계 유지를 위한 정기적인 활동을 설정하세요. 특히 '디지털 디톡스'를 통해 대면 소통의 질을 높이는 것이 중요합니다. 중요한 만남에서는 스마트폰을 멀리하고 온전히 현재 순간과 상대방에게 집중하세요. 무엇보다 '지지적 경청'이 친밀감 형성의 핵심입니다. 상대방이 자신의 이야기를 할 때 조언이나 해결책을 제시하기보다, 먼저 그들의 경험과 감정을 인정하고 공감하세요. 진정한 친밀감은 함께 보내는 시간의 양보다 그 시간의 질과 진정성에서 비롯됨을 기억하세요.

강점 활용

점심시간이나 커피 타임에 동료에게 먼저 "요즘 어때?"라고 가볍게 안부를 물어보세요. 업무 이야기가 아니어도 괜찮습니다. 지난주 여행 이야기, 주말 계획 같은 사소한 대화가 관계의 깊이를 만듭니다. 핵심은 상대가 했던 말을 기억하고 다음에 이어가는 것입니다. "지난번에 아이가 감기 걸렸다고 했는데, 좀 나아졌?"라는 한마디가 "이 사람은 나에게 관심이 있구나"라는 신뢰를 만듭니다. 이 강점을 업무에 전략적으로 활용하려면, 신입사원이나 타 부서에서 온 동료의 적응을 도와주는 역할을 맡아보세요. 1:1로 커피 한 잔 하면서 고민을 들어주는 것만으로 그 사람의 조직 적응이 빨라지고, 자연스럽게 부서 간 소통 채널이 열립니다.

욕구

1. 친밀한 관계를 맺고 싶은 욕구
2. 편안한 대화를 나누고 싶은 욕구
3. 서로의 마음을 열고 싶은 욕구
4. 신뢰 관계를 구축하고 싶은 욕구
5. 정서적인 유대감을 형성하고 싶은 욕구

DNA 세부 가이드 Top1. 친밀감

강점 발현

당신은 처음 만난 사람과도 5분 안에 공통 관심사를 찾아내고, 한 달 전 스쳐 지나간 대화 속 취미나 근황까지 기억해 다음 만남에서 자연스럽게 꺼냅니다. 모임에 새로 온 사람이 어색해할 때 먼저 다가가 말을 걸고, 진심 어린 관심으로 상대방의 경계를 녹여냅니다. 이런 따뜻한 친밀감은 주변에 심리적 안전감을 만들어, 사람들이 실수를 두려워하지 않고 솔직하게 생각을 나누는 분위기를 형성합니다. 사람과 사람 사이의 보이지 않는 벽을 허무는 이 능력은 어떤 모임이든 관계의 질을 근본적으로 높이는 힘입니다.

약점 발현

친밀감을 과도하게 추구하면 관계에서 필요한 건강한 경계가 흐려질 수 있습니다. 함께 공부하는 친구의 잘못된 습관을 지적해야 하는 상황에서 '사이가 나빠질까 봐' 말을 꺼내지 못하거나, 동아리 활동에서 친한 사람에게만 유리한 결정을 내려 다른 구성원들이 불공정하다고 느끼게 됩니다. 모든 사람과 깊은 개인적 이야기를 나누려 하다 보니 상대가 부담을 느끼거나, 특정인과 지나치게 가까워져 그룹 내 편 가르기의 원인이 되기도 합니다. 자신의 불편함을 표현하지 않고 참다가 감정이 한꺼번에 폭발하는 경우도 있습니다. 진정한 친밀함은 서로의 경계를 존중할 때 더 깊어진다는 점을 기억해 주시기 바랍니다.

나만의 차별성

당신은 깊은 관계에서 나오는 안정감 위에서 새로운 시도를 합니다. 아끼는 사람이 응원해준다는 확신이 도전의 용기를 주고, 실패하더라도 돌아갈 곳이 있다는 안심이 더 대담한 선택을 가능하게 합니다. 가까운 사람과의 대화에서 예상치 못한 아이디어가 떠오르기도 하며, 편안한 관계에서만 가능한 자유로운 사고가 창의적 결과물로 이어집니다. 관계의 안전망이 곧 창의적 실험의 토대가 되는 것이 당신의 패턴입니다. 예를 들어 친한 동료가 '해보라'고 응원해준 한마디 덕에 사내 공모전에 지원했고, 입상 여부와 관계없이 그 도전 자체가 다음 기획에 큰 자산이 된 경험이 있습니다.

당신은 가까운 관계에서 상대방에게 실질적으로 도움이 되는 방향을 찾습니다. 친구의 고민을 들을 때 감정적 위로와 함께 구체적 해결 방안을 제시하고, 가족의 문제에서도 실행 가능한 대안을 함께 고민합니다. 따뜻한 마음만으로 해결되지 않는 현실적 문제를 실용적으로 접근하면서도, 그 과정에서 상대의 감정을 놓치지 않습니다. 당신의 도움은 마음에 닿으면서도 실제로 상황을 개선시키는 효과가 있어, 주변 사람들이 어려울 때 가장 먼저 떠올리는 사람이 됩니다. 예를 들어 가까운 친구가 취업 면접을 앞두고 있으면, 감정적 응원과 함께 해당 기업의 최근 뉴스와 면접 후기를 정리해 공유하며 실질적 도움을 더합니다.

당신은 가까운 관계에서 상대의 언어와 맥락에 맞춰 소통합니다. 오래 알고 지낸 사람과는 짧은 단어만으로도 의미가 통하고, 상대가 말하기 전에 무슨 말을 하려는지 예측합니다. 새로운 관계에서도 상대의 소통 스타일을 빠르게 파악해 맞추며, 그 과정에서 친밀감이 빠르게 형성됩니다. 당신의 대화에는 형식이 적고 진심이 많아서, 말의 양이 아니라 말의 정확도가 관계를 깊게 만드는 도구로 작동합니다. 예를 들어 10년 지기 친구와는 '그거'라는 한마디로 작년 여행 에피소드 전체가 소환되고, 새로 만난 동료에게는 상대가 선호하는 메신저 톤에 맞춰 소통 스타일을 조절합니다.

당신은 깊은 관계를 유지하면서, 그 관계에 대한 집중력이 높습니다. 중요한 사람과 대화할 때 휴대폰을 내려놓고, 함께하는 시간에는 다른 약속을 잡지 않습니다. 소수의 가까운 관계에 에너지를 집중적으로 투자하며, 그 투자가 관계의 밀도를 높입니다. 많은 사람을 알게 아는 것보다 적은 사람을 깊이 아는 것에 가치를 두며, 이 선택적 집중이 당신의 관계를 대체 불가능하게 만들고, 함께한 시간의 질이 관계의 깊이를 결정합니다. 예를 들어 소중한 사람과 식사할 때 스마트폰을 가방에 넣어두고, 2시간 동안 오직 그 사람의 이야기에만 집중합니다.

DNA 세부 가이드 Top2. 창의성

2

창의성

Thinking · 발상

정의

창의성은 "왜 꼭 이렇게 해야 하지?"라는 질문에서 시작되는 특성입니다. 이 강점을 가진 사람은 모두가 당연하게 여기는 방식에 의문을 품고, 전혀 다른 각도에서 문제를 바라봅니다. 같은 재료로도 남들이 생각하지 못한 조합을 만들어내고, 막다른 길처럼 보이는 상황에서 예상 밖의 우회로를 발견합니다. 이런 사고방식은 본인뿐 아니라 주변 사람들에게도 "아, 그런 방법도 있었네?"라는 신선한 자극을 줍니다. 이 강점에서 주목할 점은, 창의성이 단순한 "영동함"과는 다르다는 것입니다. 진정한 창의성은 기존 지식과 경험을 새롭게 연결하는 능력입니다. 전혀 관련 없어 보이는 두 가지를 결합해서 의미 있는 결과를 만들어내는 것, 이것이 창의적 사고의 본질입니다. 그래서 이들의 아이디어는 허무맹랑하지 않고 실제로 작동합니다. 물론 시도 과정에서 실패도 있지만, 이들에게 실패란 "안 되는 방법 하나를 확인한 것"에 불과합니다. 그 경험이 다음 아이디어의 밑거름이 되어, 결국 더 완성도 높은 해결책으로 이어집니다.

강점 개발

직장인의 창의성을 개발하려면 '일상적 창의성 운동'을 시작해보세요. 매일 15분, 업무나 생활에서 마주하는 문제 하나를 선택해 기존과 다른 3가지 이상의 해결 방법을 생각해 보는 것입니다. '이럴 때 보통은 A를 하지만, B나 C 방식은 어떨까?'라는 질문을 습관화하세요. 또한 '의도적 이종 결합'도 효과적입니다. 전혀 다른 산업이나 분야의 사례나 원리를 자신의 업무에 적용해 보는 것입니다. 예를 들어 의료 서비스 개선을 위해 호텔 산업의 고객 경험 원칙을 도입하는 식입니다. '창의적 성찰 시간'도 중요합니다. 매주 금요일 오후에 30분 정도 '이번 주에 더 창의적으로 해결할 수 있었던 일은 무엇이었을까?'를 돌아보고 다음 주 적용점을 메모하세요. 익숙한 환경에서 벗어나는 '창의적 자극'도 필수적입니다. 다른 부서 동료와 점심 먹기, 평소 읽지 않던 분야의 책 한 권 읽기, 새로운 취미 배우기 등 일상의 패턴을 의도적으로 깨는 활동이 창의적 사고를 자극합니다. 무엇보다 '실패 감내력'을 키우는 것이 중요합니다. 모든 아이디어가 성공할 수는 없으므로, 작은 실험과 빠른 피드백을 통해 위험을 최소화하며 창의적 시도를 늘려주세요.

강점 활용

회의에서 "이건 좀 영동한 아이디어인데..."라는 말을 두려워하지 마세요. 오히려 그 전제를 붙여서 말하면 듣는 사람의 기대치가 조정되어 더 열린 마음으로 받아들입니다. 매주 30분을 "아이디어 시간"으로 확보해서, 현재 업무를 전혀 다른 관점에서 바라보는 연습을 하세요. "우리가 경쟁사라면?", "고객이 10대라면?", "예산이 10배라면?" 같은 가정을 바꿔보는 것만으로 새로운 접근이 떠오릅니다. 이 강점의 실천 활용법은 '연결'입니다. 다른 산업의 성공 사례를 현재 업무에 접목해 보세요. 넷플릭스의 추천 알고리즘을 사내 교육 추천에 적용하거나, 카페의 동선 설계를 오피스 레이아웃에 응용하는 식입니다. 이런 크로스오버 아이디어가 실제 혁신으로 이어집니다.

욕구

1. 새로운 것을 시도하고 싶은 욕구
2. 일상적인 문제를 색다른 방식으로 해결하고 싶은 욕구
3. 창의적인 결과물을 만들어내고 싶은 욕구
4. 남들과는 다른 나만의 생각을 표현하고 싶은 욕구
5. 실패도 새로운 도전의 기회로 삼고 싶은 욕구

DNA 세부 가이드 Top2. 창의성

강점 발현

이 사람의 머릿속에서는 서로 관계없어 보이는 개념들이 예상치 못한 방식으로 연결됩니다. 친구들이 익숙한 방법을 고수할 때 전혀 다른 접근법을 떠올리고, 과제를 할 때도 시각 자료와 스토리텔링을 결합해 보는 이의 몰입을 이끌어냅니다. 산책길에 본 풍경에서 프로젝트 아이디어를 착안하고, 전혀 다른 분야의 사례를 지금 하는 일에 접목하는 등 일상 자체가 영감의 원천입니다. 요리, 여행 계획, 취미 활동에서도 늘 한 가지 이상의 새로운 시도를 더하죠. 이런 창의성은 주변 사람들이 "늘 하던 방식"에 안주하지 않게 만들며, 누구도 생각하지 못한 신선한 결과물을 만들어내는 핵심 동력이 됩니다.

약점 발현

창의성이 지나치면 현실적 제약을 무시한 아이디어에 매몰될 수 있습니다. 예산이 한정된 상황에서 거창한 계획만 제안하며 실현 가능한 대안은 '재미없다'고 일축하거나, 이미 합의된 방향을 번번이 뒤집고 새로운 접근을 시도하자며 진행을 멈추게 합니다. 잘 작동하고 있는 방식도 '새롭지 않다'는 이유로 바꾸려 해 오히려 혼란을 초래하기도 합니다. 아이디어를 내는 것에만 흥미를 느끼고 실행 단계에서는 지루해하며 손을 놓아, 완성되지 못한 시도만 쌓여가는 경향이 있습니다. 취미 활동에서도 새로운 것을 시작하기만 하고 끝까지 해보지 않는 패턴이 반복됩니다. 창의적 영감을 실현 가능한 결과물로 연결하는 끈기를 함께 길러보시기 바랍니다.

나만의 차별성

당신의 창의성은 최소한의 자원으로 최대의 효과를 내는 방향으로 발휘됩니다. 예산이 부족하거나 시간이 촉박할 때 오히려 번뜩이는 아이디어가 나옵니다. 비용을 들이지 않고 홍보 효과를 낼 방법, 인원이 부족한 상황에서 프로세스를 재설계하는 방법을 고안하는 데 능숙합니다. 풍족한 환경보다 제약이 있는 환경에서 당신의 발상이 더 빛나는 이유는, 제한 조건 자체를 창의적 도전으로 받아들이기 때문입니다. 당신에게 효율이란 아끼는 것이 아니라 새롭게 설계하는 것입니다. 당신에게 효율이란 단순히 아끼는 것이 아니라 같은 자원으로 전혀 다른 결과를 설계하는 것입니다.

당신의 창의성은 생각을 말로 옮기는 과정에서 생동감을 얻습니다. 복잡한 개념을 설명할 때 교과서적 정의 대신 일상의 비유나 이미지를 활용해 상대방의 이해를 돕습니다. 프레젠테이션에서도 슬라이드 한 장의 구성에 이야기의 흐름을 담으려 합니다. 당신이 무언가를 설명하면 듣는 사람의 머릿속에 그림이 그려집니다. 이 능력은 아이디어를 혼자 품고 있을 때보다 누군가에게 전달할 때 그 아이디어가 더 선포되는 경험을 반복적으로 만들어줍니다. 전달하는 행위 자체가 구상을 정교하게 다듬는 과정이 되어, 설명을 마친 뒤에는 원래 아이디어보다 한 단계 발전해 있습니다.

당신의 창의성은 하나의 대상에 깊이 몰두할 때 가장 정교한 결과물을 만들어냅니다. 관심이 여러 방향으로 흩어지지 않고 특정 문제에 집중되면, 그 문제를 해결하는 방식의 수준이 달라집니다. 디자인 작업에서 한 가지 요소의 완성도에 몇 시간을 투자하거나, 글쓰기에서 한 문단의 구조를 수십 번 재배치하는 모습이 이를 보여줍니다. 발산적 사고와 수렴적 집중이 번갈아 작동하면서, 당신의 창작물에는 자유로움과 정밀함이 공존합니다. 이 두 힘의 교차가 결과물의 밀도를 만들어, 겉보기에 단순한 작업에서도 남다른 수준의 완성도를 끌어냅니다.

당신의 창의성은 타인의 감정을 감지할 때 섬세한 반응으로 나타납니다. 누군가 힘들어할 때 단순한 위로 대신 상대방이 미처 인식하지 못한 감정의 원인을 짚어주거나, 기분 전환을 위한 독특한 제안을 합니다. 친구가 슬럼프에 빠졌을 때 조언 대신 함께 새로운 경험을 설계해주는 식입니다. 감정을 읽는 능력과 새로운 방식을 만드는 능력이 결합되어, 당신의 공감은 단순한 동조가 아니라 상대방에게 새로운 시각을 선물하는 형태로 전달됩니다. 단순한 동조를 넘어 상대의 감정 지형에 맞는 새로운 경로를 제안하기 때문에, 당신의 위로를 받은 사람은 시야가 넓어집니다.

DNA 세부 가이드 Top3. 효과성

3

효과성

Thinking · 평가

정의

효과성은 "바쁘게 일하는 것"과 "의미 있는 결과를 내는 것"의 차이를 정확히 아는 특성입니다. 하루 종일 열심히 했는데 실제로 달라진 건 없는 경험, 누구나 한 번쯤 있을 것입니다. 이 강점을 가진 사람은 그런 상황을 가장 경계합니다. 행동하기 전에 "이것이 정말 의미 있는 결과로 이어지는가?"를 먼저 따져보고, 투입 대비 산출이 가장 큰 방법을 선택합니다. 이 강점의 핵심 인사이트는 "선택적 집중"입니다. 효과성이 높은 사람은 모든 일을 다 잘하려 하지 않습니다. 대신 가장 임팩트가 큰 20%의 활동을 찾아내고, 거기에 시간과 에너지를 집중합니다. 10가지 일을 대충 처리하는 것보다 가장 중요한 3가지를 제대로 완수하는 것이 훨씬 큰 성과를 만든다는 것을 경험적으로 알고 있기 때문입니다. 이런 접근은 개인의 성과를 높일 뿐 아니라, 함께 일하는 사람들에게도 "진짜 중요한 것이 뭔지" 방향을 잡아주는 나침반 역할을 합니다.

강점 개발

직장과 가정에서 효과성을 높이려면 '결과 지향적 사고'를 개발해보세요. 매일 아침 '오늘 내가 가장 큰 가치를 창출할 수 있는 활동은 무엇인가?'를 질문하고, 그에 따라 시간과 에너지를 배분하는 것입니다. 또한 '활동 ROI 분석'도 중요합니다. 주기적으로 자신의 업무와 일상 활동을 점검하며 '이 활동에 투입하는 시간/에너지 대비 얻는 가치가 충분한가?'를 평가하세요. 낮은 ROI 활동은 줄이거나 위임하고, 높은 ROI 활동에 집중하는 습관이 효과성의 핵심입니다. '최소 효과 실험'도 유용합니다. 새로운 방식이나 아이디어를 시도할 때 완벽하게 준비하기보다, 최소한의 노력으로 빠르게 테스트하고 피드백을 얻어 지속적으로 개선해나가세요. 특히 업무나 목표 달성에 있어 '선형적 사고 탈피'가 중요합니다. '더 많은 시간 = 더 좋은 결과'라는 공식에서 벗어나 '어떻게 하면 10배 더 효율적으로 할 수 있을까?'를 고민하세요. 마지막으로 '정기적 효율성 점검'을 통해 자신의 시스템과 프로세스를 지속적으로 최적화하세요. 월 1회 '내 업무/생활 방식에서 불필요한 복잡성은 없는가?', '더 단순화할 수 있는 부분은 무엇인가?'를 점검하는 시간을 가지세요. 진정한 효과성은 단순히 바쁘게 일하는 것이 아니라 올바른 일에 집중하여 의미 있는 결과를 창출하는 능력임을 기억하세요.

강점 활용

매일 업무를 시작할 때, 할 일 목록 중 "이것만 하면 오늘이 의미 있는 하루가 되는 것" 딱 하나를 정하세요. 그것을 가장 에너지가 높은 시간대에 먼저 처리합니다. 나머지 업무는 그 다음입니다. 10가지를 대충 건드리는 것보다 가장 임팩트 있는 1가지를 제대로 끝내는 것이 실제 성과에서 훨씬 큰 차이를 만듭니다. 이 강점을 조직에서 활용하려면, 팀 회의에서 "이번 주에 우리가 집중해야 할 가장 중요한 것 하나는 무엇인가?"를 항상 질문하세요. 업무가 쌓이면 모든 것이 다 급해 보이지만, 정말 중요한 것은 보통 1~2개입니다. 이 질문만으로도 팀의 에너지 낭비가 줄고, "진짜 중요한 것"에 집중하는 문화가 만들어집니다.

욕구

1. 실질적인 성과를 만들어내고 싶은 욕구
2. 의미 있는 결과를 도출하고 싶은 욕구
3. 효율적으로 자원을 활용하고 싶은 욕구
4. 과정과 결과 모두 만족스럽게 만들고 싶은 욕구
5. 실제적인 가치를 창출하고 싶은 욕구

DNA 세부 가이드 Top3. 효과성

강점 발현

당신은 모든 행동에 "이것이 최종 목표에 기여하는가?"라는 필터를 적용합니다. 두 시간짜리 회의를 한 시간으로 줄이면서도 핵심 안건을 모두 다루고, 테스트를 본다면 출제 빈도가 높은 부분에 에너지를 집중해 효율적으로 성과를 냅니다. 행사를 준비할 때 제한된 예산으로 최대 효과를 뽑아내고, 불필요한 과정을 발견하면 즉시 개선안을 제안합니다. 이런 효과성 중심의 사고 덕분에 시간과 자원이 부족한 상황에서도 기대 이상의 결과를 만들어내며, 함께하는 사람들이 가장 가치 있는 곳에 에너지를 집중하도록 이끄는 전략적 존재입니다.

약점 발현

효율성에 지나치게 집착하면 사람과 과정의 가치를 경시하게 됩니다. 새로 합류한 구성원의 적응 기간을 '비생산적인 시간'으로 여겨 줄이려 하거나, 친목 활동을 '시간 낭비'라며 반대해 모임의 결속력이 약해지는 결과를 초래합니다. 학습 과정에서 이해보다 빠른 진도에만 초점을 맞추거나, 모든 활동을 눈에 보이는 성과로 환산하려다 보니 성장이나 관계처럼 무형의 가치를 과소평가하게 됩니다. 요리나 운동 같은 일상에서도 과정을 즐기지 못하고 결과만 따지며 여유를 잃기도 합니다. 단기적으로 비효율적으로 보이더라도 장기적 성장에 꼭 필요한 시간이 있다는 점을 인식해 주시기 바랍니다.

나만의 차별성

당신의 효과성은 소통에서 핵심을 짚고 명확하게 전달하는 능력으로 발현됩니다. 10분 분량의 내용을 3분 안에 전달하되, 핵심 메시지가 손실되지 않습니다. 이메일을 쓸 때 용건을 첫 줄에 배치하고, 회의에서 발언할 때 결론을 먼저 말합니다. 이 압축적 소통 스타일이 상대방의 시간을 절약하고, 핵심 메시지의 기억 잔존율을 높입니다. 가령 프로젝트 지연 상황을 보고할 때, 원인과 영향 그리고 대안을 한 문단 안에 압축하여 의사결정자가 읽자마자 2분 안에 다음 행동을 결정할 수 있도록 문서를 구성합니다.

당신의 효과성은 집중력과 결합되어 가장 중요한 작업에 에너지를 몰아넣는 전략적 몰입을 만들어냅니다. 하루의 골든 타임에 가장 임팩트가 큰 업무를 배치하고, 방해 요소를 차단한 채 깊이 몰두합니다. 이메일 확인, 사소한 문의 대응은 집중력이 낮은 시간대로 밀어놓습니다. 모든 것을 열심히 하는 것이 아니라, 중요한 것을 집중해서 하는 이 차이가 같은 근무 시간에 남다른 결과를 만들어냅니다. 가령 기획서를 작성하는 오전 두 시간 동안 메신저 알림과 이메일 팝업을 꺼두고, 사소한 질문은 오후 슬롯에 몰아서 처리하여 기획의 완성도를 높입니다.

당신의 효과성은 타인의 감정에 대응할 때 실질적 도움을 제공하는 방향으로 작동합니다. 공감의 표현에서 그치지 않고, 상대의 상황을 개선할 구체적 행동을 즉시 취합니다. 동료가 업무 과부하로 힘들어하면 위로의 말 대신 당장 넘겨받을 수 있는 업무를 특정하여 가져갑니다. 친구가 이사 스트레스를 호소하면 이사짐 업체 비교표를 만들어 보냅니다. 행동으로 표현되는 이 공감이 당신을 실질적으로 기댈 수 있는 사람으로 만듭니다. 실제로 이런 행동 중심의 공감 덕분에 주변 사람들은 힘들 때 위로보다 실질적 도움을 기대하며 당신을 찾습니다.

당신의 효과성은 멘토링에서 학습자의 현재 수준에서 가장 임팩트가 큰 개선 포인트를 정확히 짚어줍니다. 모든 부족한 점을 나열하기보다, 지금 하나만 고치면 전체 수준이 올라가는 핵심 포인트를 특정합니다. 글쓰기를 가르칠 때 문법, 구성, 어휘 중 지금 가장 개선 효과가 큰 영역을 선별하여 집중시킵니다. 이 우선순위 기반 피드백이 학습자의 시간 대비 성장 속도를 높이고, 멘토링의 체감 효과를 극대화합니다. 가령 발표력을 키우려는 멘티에게 발성, 슬라이드, 스토리 중 당장 청중 반응을 바꿀 수 있는 스토리 구성부터 집중시킵니다.

DNA 세부 가이드 Top4. 표현력

4

표현력

Relationship · 연결

정의

표현력은 머릿속의 생각을 상대방이 이해할 수 있는 언어로 바꿔 전달하는 특성입니다. 같은 내용이라도 어떻게 말하느냐에 따라 사람들의 반응은 완전히 달라집니다. 이 강점을 가진 사람은 복잡한 아이디어를 듣는 사람의 눈높이에 맞춰 쉽게 풀어내고, 핵심을 정확히 짚어 공감을 이끌어냅니다. 말로든 글로든, 전달하고자 하는 메시지가 상대방에게 온전히 도착하도록 만드는 능력입니다. 이 강점이 만드는 가장 큰 변화는 "오해의 감소"입니다. 많은 갈등과 비효율은 사실 서로의 의도를 정확히 이해하지 못해서 생깁니다. 표현력이 뛰어난 사람이 중간에 있으면, "아, 그게 그런 뜻이었어?"라는 순간이 줄어듭니다. 또한 이들은 단순히 정보를 전달하는 것을 넘어, 듣는 사람의 마음을 움직이는 방식으로 이야기할 줄 압니다. 설득이 필요한 순간, 방향을 정해야 하는 순간에 이 강점은 결정적인 역할을 합니다.

강점 개발

직장과 일상에서 표현력을 향상시키려면 '메시지 구조화 훈련'을 해보세요. 중요한 대화나 발표 전에 핵심 메시지, 주요 논점, 예상 질문과 답변을 간단하게라도 미리 정리하는 습관을 들이는 것입니다. 즉흥적으로 말하더라도 명확한 구조는 청중의 이해를 크게 높입니다. 또한 '청중 맞춤 언어 선택'도 중요합니다. 동료, 고객, 가족 등 대화 상대에 따라 전문 용어, 비유, 예시를 적절히 조정하세요. 특히 복잡한 개념을 설명할 때는 '이것은 마치 ~와 같습니다'와 같은 비유를 활용하면 이해도가 높아집니다. '피드백 루프 활성화'도 효과적입니다. 중요한 정보를 전달한 후 '제가 설명한 내용 중 더 명확히 알고 싶은 부분이 있으신가요?'라고 물어보거나, 상대의 표정과 반응을 관찰하며 이해도를 확인하세요. 특히 비언어적 표현에도 주의를 기울이세요. 목소리 톤, 속도, 눈 맞춤, 자세 등이 메시지 전달에 큰 영향을 미칩니다. 연습을 위해 중요한 프레젠테이션은 녹음해보고 자신의 말하기 패턴을 분석해보세요. 무엇보다 '적극적 경청 능력'이 표현력의 기초임을 잊지 마세요. 상대방의 말에 진정으로 귀 기울일 때 더 관련성 높고 효과적인 응답이 가능해집니다. 탁월한 표현력은 화려한 언변이 아닌, 상대방의 니즈와 상황에 맞게 명확하고 공감적으로 메시지를 전달하는 능력임을 기억하세요.

강점 활용

다음 발표나 보고 때, "결론 → 근거 → 행동 제안" 순서로 구성해 보세요. 가장 중요한 메시지를 맨 앞에 놓고, 듣는 사람이 왜 그런지 이해할 근거를 뒤에 배치하면 집중도가 확 올라갑니다. 슬라이드는 한 장에 메시지 하나, 숫자보다 비교 차트를 활용하면 효과적입니다. 일상 업무에서도 이 강점을 발휘할 수 있습니다. 메일을 보낼 때 첫 문장에 핵심 요청을 적고, 배경 설명은 그 아래에 두세요. "검토 부탁드립니다"보다 "3일 내 검토 후 수정 의견 회신 부탁드립니다"가 훨씬 명확합니다. 복잡한 내용을 설명할 때는 비유를 활용하세요. "이 프로젝트는 집을 짓는 것과 같아서, 지금은 기초 공사 단계입니다"처럼 상대의 경험에 연결하면 이해도가 높아집니다.

욕구

1. 내 생각을 명확히 전달하고 싶은 욕구
2. 복잡한 내용을 쉽게 설명하고 싶은 욕구
3. 효과적으로 의사소통하고 싶은 욕구
4. 상대방에게 영향을 주고 싶은 욕구
5. 매력적으로 표현하고 싶은 욕구

DNA 세부 가이드 Top4. 표현력

강점 발현

당신은 복잡한 내용을 누구나 단번에 이해하는 쉬운 말로 풀어내고, 딱딱한 정보를 생생한 비유로 전달해 듣는 이의 고개를 끄덕이게 만듭니다. 메시지 하나에도 핵심과 배려가 동시에 담기며, 오해가 생긴 상황에서는 양측이 미처 표현하지 못한 진짜 의도를 정리해 갈등을 해소합니다. 발표 자리에서는 청중의 반응에 맞춰 실시간으로 설명 방식을 조정하는 유연함까지 갖추고 있습니다. 토론이든, 회의든, 가족 대화든 당신이 말을 정리하면 모두가 같은 방향을 바라보게 됩니다. 이런 탁월한 소통 능력은 어떤 관계에서든 불필요한 오해를 줄이고 신뢰를 쌓는 핵심 역량입니다.

약점 발현

소통 능력에 지나치게 의존하면 말과 행동 사이에 괴리가 생길 수 있습니다. 발표 자료를 화려하게 꾸미는 데 시간을 쏟으면서 정작 내용의 정확성은 확인하지 않거나, 그럴듯하게 이야기한 계획을 실제로 실행하지 않아 '말만 앞서는 사람'이라는 평가를 받게 됩니다. 설득력 있는 화법으로 자신의 실수를 능숙하게 포장하거나, 상대를 말로 압도해 동의를 얻어내지만 상대는 납득하지 못한 채 불쾌감만 남기기도 합니다. 간결하게 전달할 수 있는 이야기를 장황하게 늘어놓아 핵심이 흐려지는 경우도 있습니다. 표현의 기술보다 실천의 일관성이 진정한 신뢰를 만든다는 점을 유념해 주시기 바랍니다.

나만의 차별성

당신은 전달해야 할 메시지가 있으면 군더더기 없이 핵심만 말합니다. 보고 자리에서 배경 설명은 최소화하고 결론부터 제시하며, 이메일 한 통에 담은 안건도 하나로 제한합니다. 프레젠테이션 슬라이드에서 불필요한 장표를 과감히 삭제하고, 발표 시간이 10분이면 9분 안에 끝냅니다. 말을 아끼는 것이 아니라 핵심에 집중하는 것이어서, 짧은 메시지임에도 필요한 정보가 모두 담겨 있습니다. 수신자 입장에서 읽는 데 30초면 충분한 메일이 당신의 기본 스타일이고, 그것으로 충분히 전달됩니다. 특히 보고서 초안에서 형용사를 동사로 바꾸는 습관이 문장의 명확도를 높이고, 읽는 시간을 절반 이상 줄여줍니다.

당신은 상대의 감정을 읽고, 그 감정에 맞는 말을 건넵니다. 슬퍼하는 친구에게 괜한 조언 대신 그 감정을 인정하는 한마디를 하고, 긴장한 동료에게는 부담을 줄여주는 톤으로 말합니다. 같은 내용이라도 상대의 상태에 따라 전달 방식을 조절하는 능력이 있어서, 당신의 말은 상대의 마음에 정확히 닿습니다. 상담이 필요할 때 사람들이 당신을 찾는 이유는 답을 주기 때문이 아니라, 자기 마음을 알아주는 말을 해주기 때문입니다. 감정의 파장에 정확히 맞추는 이 주파수 조절 능력이 당신의 소통을 치유적으로 만듭니다.

당신은 가르치고 이끄는 과정에서 뛰어난 전달력을 발휘합니다. 복잡한 개념을 상대의 수준에 맞춰 비유로 풀어주고, 피드백을 줄 때도 상대가 방어적이지 않게 전달합니다. 후배의 보고서를 검토하며 잘된 부분을 먼저 짚고, 개선점은 구체적 대안과 함께 제시합니다. 당신의 피드백을 받은 사람은 자존심이 상하기보다 배울 점을 얻었다고 느끼고, 다음에도 기꺼이 조언을 구합니다. 지식의 전달뿐 아니라 전달받는 사람의 감정까지 설계하는 이 정교함이 당신의 교육적 소통을 차별화합니다. 예를 들어 후배가 쓴 보고서에 '3페이지 도표 해석이 명확해서 의사결정자가 바로 결론을 낼 수 있었다.'

당신은 방향을 제시하고 사람들을 움직이는 데 말의 힘을 활용합니다. 위기 상황에서 침착한 어조로 상황을 정리하고 다음 행동을 지시하면, 혼란스러웠던 팀이 정렬됩니다. 새로운 프로젝트를 시작할 때 구성원 각자에게 역할의 의미를 설명하면, 단순한 업무 배분이 동기부여로 전환됩니다. 당신의 표현력은 설득이 아니라 명확성에 기반한 리더십 도구이며, 목적지를 분명히 보여주면 사람들이 스스로 걸음을 떼는 구조를 만들어냅니다. 지시가 아니라 방향 제시가 당신의 소통 방식입니다. 예를 들어 조직 개편 발표에서 각 팀원에게 '당신의 역할이 왜 중요한지'를 1분 안에 설명하면 불안이 기대감으로 바뀌는 경험을 만듭니다.

DNA 세부 가이드 Top5. 집중

5

집중

Execution · 실행

정의

집중은 주변의 수많은 소음과 유혹 속에서도 가장 중요한 한 가지에 깊이 몰입하는 특성입니다. 현대 사회는 끊임없이 주의를 분산시킵니다. 알림, 메시지, 갑자기 들어오는 요청. 하지만 이 강점을 가진 사람은 그런 방해 요소를 차단하고 자신이 정한 과업에 온전히 빠져들 수 있습니다. 멀티태스킹이 미덕처럼 여겨지는 시대에, 역설적으로 "하나에 깊이 파고드는 능력"이야말로 진정한 차별화 요소입니다. 이 강점의 인사이트는 "깊이가 넓이를 이긴다"는 데 있습니다. 10가지를 피상적으로 건드리는 것보다, 3가지를 깊이 있게 완수하는 것이 실제 성과에서는 훨씬 큰 차이를 만듭니다. 집중력이 강한 사람의 결과물이 남다른 이유가 바로 이것입니다. 하나를 할 때 온 에너지를 쏟기 때문에 완성도가 높고, 그렇게 쌓인 하나하나의 성과가 모여 결국 누구보다 큰 전체 결과를 만들어냅니다. "말기면 끝까지 해낸다"는 신뢰는 바로 이 집중의 힘에서 나옵니다.

강점 개발

성인의 집중력을 향상시키려면 '집중 환경 최적화'부터 시작하세요. 자신에게 가장 효과적인 공간(카페, 조용한 방, 공유 오피스 등), 시간대(아침, 저녁), 배경음(백색 소음, 클래식, 완전한 침묵) 등을 실험을 통해 파악하고 의도적으로 그 조건을 만드는 것입니다. 또한 '디지털 디톡스 전략'도 중요합니다. 알림 차단, 집중 모드 활성화, 소셜 미디어 앱 삭제 등 디지털 방해 요소를 체계적으로 관리하세요. '집중 블록 스케줄링'도 효과적입니다. 캘린더에 90분 단위의 집중 블록을 표시하고, 그 시간 동안은 오직 한 가지 중요한 작업만 진행하겠다는 자신과의 약속을 지키세요. 특히 '과제 범위 명확화'가 중요합니다. 막연히 '보고서 작성하기'보다 '고객 데이터 분석 섹션 작성하기'와 같이 구체적인 작업 단위로 정의하면 시작과 집중이 훨씬 수월해집니다. 무엇보다 '내적 방해 관리'가 집중력의 핵심입니다. 불안, 걱정, 다른 해야 할 일들이 떠오를 때 그것을 인식하고 메모한 후 현재 작업으로 주의를 다시 돌리는 연습을 하세요. 진정한 집중력은 방해 요소가 전혀 없는 완벽한 환경이 아니라, 내외부 방해에도 불구하고 현재 중요한 일에 주의를 유지하는 능력임을 기억하세요.

강점 활용

업무 중 가장 집중력이 높은 시간대(보통 오전)에 가장 중요한 과업을 배치하세요. 이 시간에는 메신저 알림을 끄고, 이메일 확인도 미뤄주세요. 2시간만 방해 없이 몰입해도 하루 전체 성과의 절반 이상을 만들 수 있습니다. "오전에 핵심 업무, 오후에 커뮤니케이션"이라는 단순한 규칙만으로도 생산성이 크게 달라집니다. 이 강점을 팀 차원에서 활용하려면, "집중 시간"을 팀원들과 합의해 보세요. 예를 들어 오전 10~12시는 긴급하지 않은 메시지를 보내지 않기로 하면, 팀 전체의 몰입 품질이 올라갑니다. 당신이 먼저 이 규칙을 실천하고 효과를 보여주면, 자연스럽게 팀 문화로 정착됩니다.

욕구

1. 한 가지에 집중하고 싶은 욕구
2. 방해 요소를 차단하고 싶은 욕구
3. 깊이 있게 몰입하고 싶은 욕구
4. 우선순위에 따라 실행하고 싶은 욕구
5. 높은 집중력을 유지하고 싶은 욕구

DNA 세부 가이드 Top5. 집중

강점 발현

당신은 주변이 아무리 시끄러워도 자신만의 몰입 공간을 만들고, 몇 시간이고 한 가지 과제에 파고들어 마침내 핵심을 찾아내는 끈기를 보여줍니다. 멀티태스킹의 유혹을 뿌리치고 깊이 집중하기에, 결과물의 완성도는 항상 기대 이상입니다. 시험 준비든, 창작 활동이든, 기술 학습이든 중요한 순간에는 모든 알람을 꺼두고 핵심에만 에너지를 쏟아 최고의 품질을 만들어냅니다. 이런 깊은 집중력은 복잡한 문제를 풀어내는 열쇠이자 전문성을 쌓아가는 기반이 되며, 함께하는 사람들의 결과물 수준까지 한 차원 높이는 원동력입니다.

약점 발현

집중력이 지나치면 주변 상황에 대한 인식이 급격히 줄어들습니다. 하나의 작업에 몰두한 나머지 중요한 약속 시간을 놓치거나, 한 가지 과제를 완벽하게 다듬는 데 집중하다 같은 날 마감인 다른 일들을 방치하게 됩니다. 가족이나 친구가 연락해도 알람을 꺼둔 채 반응하지 않아 소홀하다는 오해를 사기도 합니다. 식사를 거르고 장시간 한 가지에 매달리다 건강을 해치거나, 소중한 사람과의 약속을 반복적으로 어기며 관계에 금이 가기도 합니다. 취미 활동조차 하나에 지나치게 빠져 생활의 균형을 잃는 경우도 있습니다. 집중의 깊이만큼 시야를 넓히는 의식적인 전환 훈련을 해보시기 바랍니다.

나만의 차별성

당신은 누군가의 이야기를 들을 때 온전히 그 사람에게 집중합니다. 대화 중 다른 생각을 하거나 핸드폰을 확인하는 대신, 상대의 표정과 말투까지 놓치지 않으며 경청합니다. 이 집중된 관심이 상대방에게 존중받는 느낌을 주고, 표면적 대화 너머에 있는 진짜 고민을 발견하게 합니다. 업무 상황에서도 팀원의 우회적 표현 속에 담긴 어려움을 감지하며, 이 세심한 관찰이 적절한 지원과 깊은 신뢰로 이어집니다. 예를 들어 팀원이 우회적으로 업무 과부하를 언급하면 그 뉘앙스를 놓치지 않고 일정 조정을 제안합니다.

당신은 후배나 동료에게 무언가를 알려줄 때 상대의 이해 수준에 집중합니다. 가르치는 동안 상대의 표정 변화를 관찰하며 이해가 부족한 부분을 즉시 감지하고, 설명 방식을 바꿔가며 전달합니다. 준비된 내용을 일방적으로 전하는 것이 아니라 상대의 반응에 따라 실시간으로 조정하는 이 몰입형 가르침이 학습 효과를 높입니다. 집중력이 가르치는 역할에서 세심한 관찰력으로 발현되어, 맞춤형 교육을 가능하게 합니다. 예를 들어 엑셀 함수를 가르칠 때 상대가 고개를 갸웃하면 즉시 실습 예제로 전환해 이해를 돕습니다.

당신은 집중해야 할 과제를 직접 선정하고 팀의 몰입 환경을 조성합니다. 팀이 여러 업무에 산만해져 있으면 우선순위를 정리하고, 가장 중요한 과제에 전원이 집중할 수 있는 시간을 확보합니다. 본인이 먼저 깊이 몰입하는 모습이 팀원들에게 집중의 기준을 제시하며, 이 주도적 집중이 팀 전체의 산출 품질을 높여줍니다. 몰입을 이끄는 역할과 실행의 깊이가 동시에 작동하며, 팀의 집중력 수준 자체를 끌어올립니다. 예를 들어 팀의 태스크가 분산되어 있을 때 화이트보드에 우선순위를 정리하고 상위 세 가지에만 전원 집중을 선언합니다.

당신은 자료를 조사할 때 핵심 정보를 빠르게 식별하는 집중력을 발휘합니다. 방대한 문서 더미에서 필요한 데이터를 정확히 찾아내며, 관련성이 낮은 정보에 시간을 낭비하지 않습니다. 이 선별적 집중이 조사 시간을 단축시키고, 수집된 정보의 품질을 높입니다. 여러 출처를 교차 검증하는 과정에서도 흐름이 끊기지 않으며, 조사와 몰입이 결합되어 짧은 시간에 깊이 있는 분석이 가능해지고 팀에 실질적 가치를 제공합니다. 예를 들어 방대한 법률 문서에서 계약 조건 변경 항목만 정확히 추출해 팀에 요약 정리하는 식입니다.

SECTION 04

강점의 발현이 시작되는 상황 (DOMAIN)

3가지 강점 영역을 비교 분석합니다

뇌과학 연구에 따르면, 개인의 강점 DNA는 관계(Relationship), 사고(Thinking), 행동(Execution)의 세 가지 영역에서 발현됩니다. 자신의 강점이 주로 어떤 영역에서 나타나는지 인식하는 것은, 강점을 일시적으로 확인하는 데 그치지 않고 지속적으로 활용하기 위한 첫 번째 단계입니다.

또한 팀 역할 이론에서는 탁월한 팀이 갖추어야 할 9가지 핵심 역할이 존재한다고 합니다. 같은 강점을 가진 사람이라도 그것이 발휘되는 역할은 각기 다릅니다. 따라서 먼저 아래의 영역(DOMAIN) 비율을 통해 자신이 어떤 상황에서 탁월함과 만족감을 느꼈는지 연결해 보시기 바랍니다. 이러한 자기 인식이 자기효능감을 높이고, 강점을 잊지 않는 습관으로 이어집니다. 이어지는 역할(WAY) 분석에서는 단 하나의 역할을 찾는 것이 아니라, 자신이 팀과 업무에서 주로 어떤 역할로 강점을 발휘하는지 — 나만의 성공 패턴을 정확하게 파악하는 것이 핵심입니다.

사고

46%

복잡한 문제를 분석하거나 새로운 아이디어를 만들어야 할 때 탁월한 강점이 나타납니다. 남들이 놓치는 연결고리를 발견하고 더 나은 답을 찾아내는 순간, 당신의 진가가 드러납니다.



관계

34%

사람들과 협력하거나 갈등을 해결해야 할 때 탁월한 강점이 나타납니다. 사람의 마음을 읽고 서로 다른 사람들을 하나로 모으는 순간, 주변 사람들이 당신의 존재 가치를 실감하게 됩니다.



행동

20%

목표를 정하고 신속하게 실행해야 할 때 탁월한 강점이 나타납니다. 말보다 행동으로 증명하고 끝까지 결과를 만들어내는 순간, 당신은 주변에서 가장 믿을 수 있는 사람이 됩니다.



DNA별 발현 — 촉진

촉진 × 친밀감

한줄 소개

“당신은 모두가 빛날 수 있도록 돕는 따뜻한 조력자입니다.”

강점 활용

당신은 타인의 필요와 감정을 민감하게 감지하고 적절한 지원을 제공하는 능력이 있습니다. 사람들의 잠재력을 믿고 성장을 돕는데 기쁨을 느낍니다. 성과를 내려면 경청의 기술을 마스터하고, 감정적 지능을 개발하며, 실질적인 도움을 주는 방법을 연구하세요. 직접적인 해결책보다는 상대방이 스스로 답을 찾도록 안내하는 것이 더 효과적인 지원 방법입니다.

DNA 발현

당신은 사람들과 깊은 유대관계를 맺어 다른 사람을 도와줍니다. 일상적인 대화와 소소한 관심으로 심리적 거리를 좁히고, 새로운 구성원이 팀에 빨리 적응하도록 따뜻하게 다가갑니다. 특히 공식적인 활동 외에도 편안한 만남의 기회를 만들고, 개인적인 기념일이나 성취를 기억하고 축하합니다. 이런 친밀한 관계 형성으로 팀원들이 서로를 이해하고 신뢰하는 분위기를 조성하여 자유로운 협력을 가능하게 하는 지원의 관계 맺기 역할을 담당합니다.

약점 발현

자신의 필요를 희생하며 과도하게 타인을 돌보다 소진될 수 있습니다. 건강한 경계를 설정하고 자기 돌봄의 중요성을 인식하세요. 또한 모든 문제를 해결해주려는 구원자 역할에 빠지지 말고, 때로는 '돕지 않는 것'이 진정한 도움일 수 있음을 기억하세요. 지나친 감정 이입으로 객관성을 잃지 않도록 균형을 유지하는 것이 중요합니다.

스트레스 대처

갈등 상황, 타인의 고통을 목격할 때, 도움을 줄 수 없는 상황에서 스트레스를 받습니다. 이럴 때는 자신의 감정과 타인의 감정을 분리하는 연습을 하고, 모든 것을 해결할 수 없다는 사실을 받아들이세요. 정기적인 '회복 시간'을 가지고, 같은 지원 성향을 가진 사람들과의 교류를 통해 경험을 나누는 것도 도움이 됩니다. 자신이 도울 수 있는 영역과 그렇지 않은 영역을 명확히 구분하는 것이 중요합니다.



DNA별 발현 — 촉진

자주 하는 말

"어떻게 도와드릴까요?"

"당신의 느낌이 이해돼요."

"함께 해결책을 찾아봅시다."

"당신의 강점은 이런 것 같아요."

"제가 옆에서 지원할게요."

관계

당신의 지원적 태도는 깊은 신뢰 관계를 형성하지만, 모든 사람이 당신처럼 배려하지는 않을 수 있습니다. 일방적인 지원 관계가 되지 않도록 상호성을 중요시하고, 자신의 필요도 명확히 표현하세요. 또한 지나친 공감의 객관적 판단을 흐릴 수 있음을 인식하고, 때로는 솔직한 피드백이 가장 큰 지원이 될 수 있다는 점을 기억하세요.

성장 방법

경청과 공감 기술을 체계적으로 학습하고, 감정 어휘를 풍부하게 개발하세요. 코칭이나 상담 기법을 배우고, 정기적으로 자기 돌봄 활동을 실천하세요. 다양한 자원 연결 방법을 익히고, 자신의 지원 영역을 명확히 설정하는 것이 중요합니다. 또한 직접적인 도움보다 역량 강화를 통한 자립 지원 방법을 연구하고, 지원 활동 후 성찰 일지를 작성하는 습관도 도움이 됩니다.

DNA별 발현 — 발상

발상 × 창의성

한줄 소개

“당신은 새로운 아이디어의 원천, 세상에 변화를 만드는 창조의 주인공입니다.”

강점 활용

당신은 무에서 유를 창조하는 혁신적 사고의 소유자입니다. 전혀 다른 각도에서 문제를 바라보고 남들이 생각하지 못한 해결책을 제시합니다. 성과를 내려면 자유로운 환경에서 브레인스토밍하고, 아이디어를 시각화하며, 다양한 분야의 지식을 접목해보세요. 실현 가능성보다는 가능성 자체에 집중하는 것이 중요합니다.

DNA 발현

당신은 일상의 문제나 과제를 항상 새로운 시각으로 확장합니다. 모두가 익숙한 방식만 고집할 때, 전혀 다른 분야나 상황에서 아이디어를 가져와 '이렇게 해보면 어떨까?'라고 제안합니다. 예를 들어 팀이 막다른 골목에 부딪혔을 때, 영화나 자연현상, 다른 문화의 사례에서 영감을 받아 독특한 해결책을 제시합니다. 이런 창의적 접근은 학교 프로젝트든 동아리 활동이든 팀을 정체된 상황에서 벗어나게 하며, 새로운 가능성을 열어주는 혁신의 원동력 역할을 합니다.

약점 발현

너무 많은 아이디어에 빠져 실행으로 옮기지 못하는 경우가 있습니다. 모든 아이디어를 실현하려 하기보다는 가장 가치 있는 것을 선별하는 능력이 필요합니다. 또한 현실적인 제약을 간과하거나 기존 시스템의 가치를 무시하는 경향이 있으니 균형 잡힌 시각을 유지하세요. 때로는 완벽한 새로움보다 개선이 더 효과적일 수 있음을 인정하는 자세가 필요합니다.

스트레스 대처

구조화된 환경, 반복적인 일, 창의성을 제한하는 규칙에 스트레스를 받습니다. 이럴 때는 짧은 창의적 휴식을 취하고, 영감을 주는 공간을 찾아가거나, 전혀 다른 활동(미술, 음악, 자연 산책)을 통해 뇌에 새로운 자극을 주세요. 명상이나 마인드맵을 그리는 것도 도움이 됩니다. 무엇보다 '발상 노트'를 항상 가지고 다니며 떠오르는 아이디어를 기록하는 습관이 중요합니다.



DNA별 발현 — 발상

자주 하는 말

"이렇게 해보면 어떨까요?"

"다른 방법은 없을까?"

"상상해 봅시다..."

"기존의 틀을 깨고 생각해봐요."

"만약에 제한이 없다면?"

관계

당신의 창의적 에너지는 사람들을 매료시키지만, 때로는 현실적인 사람들과 충돌할 수 있습니다. 아이디어를 공유할 때 상대방의 성향을 고려하고, 실현 가능한 단계부터 제시해보세요. 비판을 개인적으로 받아들이지 말고 아이디어를 개선할 기회로 여기세요. 또한 다른 사람의 아이디어도 열린 마음으로 경청하고 발전시키는 태도가 관계를 더욱 풍요롭게 만듭니다.

성장 방법

다양한 분야의 책을 읽고, 색다른 경험을 쌓으며, 일상에서 벗어나는 여행을 계획하세요. 창의성 훈련 앱이나 프로그램을 활용하고, 매일 아이디어 일기를 작성해보세요. 비슷한 발상 성향을 가진 사람들과 정기적인 브레인스토밍 모임을 갖거나, 새로운 분야의 강이나 워크숍에 참여하는 것도 좋은 방법입니다. 무엇보다 "이건 안 돼"라는 생각을 "어떻게 하면 될까?"로 바꾸는 습관을 들이세요.

AI 강점 분석

강점 종합 분석

당신의 강점이 실제로 작동하는 방식

하이라이트와 메모에서 가장 먼저 눈에 띄는 것은 **관계의 질에 대한 감각**입니다. "함께 있을 때 긴장을 풀고 솔직해질 수 있는 분위기, 실수해도 괜찮다고 느껴지는 안전감"을 직접 표시했다는 것은, 단순히 사람을 좋아하는 수준이 아니라 그 분위기를 의도적으로 만들어내는 것에 관심이 있다는 신호입니다. "회의 시작 3분이 여기서 갈렸다"는 메모는 특히 인상적입니다. 회의 초반 몇 분의 분위기가 이후 대화의 질을 결정한다는 것을 몸으로 경험했다는 뜻이고, 그 순간을 만드는 것이 자신의 역할임을 이미 알고 있다는 뜻이기도 합니다. 이것은 친밀감 DNA가 IT 개발 환경에서 실제로 발현된 구체적인 장면입니다.

촉진 WAY에서 "타인의 필요와 감정을 민감하게 감지하고 적절한 지원을 제공하는 능력"을 하이라이트한 것도 같은 맥락입니다. 동시에 "모든 문제를 해결해주려는 구원자 역할에 빠지지 말고, 때로는 돕지 않는 것이 진정한 도움일 수 있음을 기억하세요"와 "모든 사람이 당신처럼 배려하지는 않을 수 있습니다"를 함께 표시한 것은 주목할 만합니다. 이 두 문장을 동시에 선택했다는 것은, 자신의 배려가 때로 소진으로 이어지거나 기대와 현실의 간극에서 실망을 경험한 적이 있을 가능성을 스스로 인식하고 있다는 뜻일 수 있습니다.

앞으로 발현할 수 있는 가능성

창의성과 효과성, 집중이 함께 있다는 것은 흥미로운 조합입니다. 창의성은 "왜 꼭 이렇게 해야 하지?"라는 질문에서 출발하고, 효과성은 "이것이 정말 의미 있는 결과로 이어지는가?"를 먼저 따집니다. 이 두 DNA가 함께 작동한다면, 단순히 새로운 아이디어를 많이 내는 것이 아니라 실제로 작동하는 아이디어를 선별하는 방향으로 창의성이 발현될 가능성이 있습니다. 웹/모바일 개발 환경에서는 이것이 기술 선택, 아키텍처 설계, UX 개선 방향을 논의할 때 의미 있게 드러날 수 있습니다. 다만 이것은 진단 결과에서 읽히는 가능성이므로, 실제로 그런 방식으로 일하고 있는지 스스로 확인해볼 수 있습니다.

표현력은 복잡한 내용을 듣는 사람의 눈높이에 맞춰 전달하는 특성입니다. 개발자로서 기술적인 내용을 비개발자에게 설명하거나, 팀 내에서 설계 방향을 공유해야 하는 상황에서 이 강점이 유용하게 쓰일 수 있습니다. 친밀감과 표현력이 함께 있다면, 단순히 정보를 전달하는 것을 넘어 상대가 편안하게 질문할 수 있는 분위기를 만들면서 소통하는 방식이 자연스러울 수 있습니다.

집중 DNA의 과용 위험으로 제시된 "중요한 약속 시간을 놓치거나 다른 일들을 방치하게 된다"는 부분은, 친밀감의 과용 위험인 "건강한 경계가 흐려질 수 있다"와 묘하게 긴장 관계를 이룹니다. 깊이 몰입하고 싶은 욕구와 관계에서 소홀하다는 오해를 받고 싶지 않은 욕구가 동시에 있다면, 이 둘 사이에서 어떻게 균형을 잡을지가 실제 일상에서 반복적으로 마주치는 과제일 수 있습니다.

관심 영역 인사이드

진로탐색과 리더십 개발, 이 강점 조합으로 어떻게 접근할 수 있을까

진로탐색: 관계에서 정보를 얻는 방식이 더 잘 맞을 수 있다

진로탐색에서 흔히 권장되는 방법은 다양한 사람을 만나고 넓게 정보를 수집하는 것입니다. 그런데 친밀감 DNA의 정의가 "깊이 있는 관계를 선호한다"는 것이라면, 불특정 다수에게 자신을 알리거나 짧은 네트워킹 자리에서 정보를 모으는 방식이 에너지 소모가 클 수 있습니다. 실제로 그런지는 스스로 확인해볼 수 있지만, 만약 그렇다면 이미 신뢰가 쌓인 사람에게 솔직하게 고민을 꺼내고 구체적인 피드백을 요청하는 방식이 더 편하고 실질적인 정보를 얻는 경로가 될 수 있습니다.

효과성 DNA가 함께 있다면, 진로탐색 과정에서도 "이 정보가 실제 결정에 도움이 되는가?"를 기준으로 탐색의 방향을 좁혀가는 방식이 자연스러울 수 있습니다. 다만 효과성의 과용 위험처럼, 빠른 결론을 내리려는 욕구가 탐색 자체를 조기에 닫아버릴 수 있습니다. 진로탐색은 본질적으로 불확실한 과정이기 때문에, "아직 결론이 없어도 괜찮다"는 여유를 의식적으로 허용하는 것이 필요할 수 있습니다.

창의성이 함께 있다면, 기존에 알려진 직무 경로나 커리어 패턴을 그대로 따르기보다 "이 역할과 저 역할을 조합하면 어떨까?", "이 기술을 다른 도메인에 적용하면?"처럼 비선형적인 가능성을 탐색하는 것이 더 맞을 수 있습니다. IT/개발 분야에서는 풀스택 개발, 테크 리드, 프로젝트 엔지니어처럼 기술과 다른 역량이 교차하는 역할들이 이런 탐색 방식과 잘 맞을 가능성이 있습니다.

리더십 개발: '회의 시작 3분'을 의도적으로 설계하는 방향

"회의 시작 3분이 여기서 같았다"는 메모는 리더십 개발의 방향을 구체적으로 가리킵니다. 이미 그 순간이 중요하다는 것을 알고 있다면, 다음 단계는 그 3분을 우연이 아니라 의도적으로 만드는 연습입니다. 어떤 말 한마디가 팀원들의 긴장을 풀었는지, 어떤 분위기에서 솔직한 의견이 나왔는지를 관찰하고 기록해두면, 자신만의 패턴을 발견할 수 있습니다.

친밀감과 촉진 WAY의 조합이 실제로 맞는다면, 리더십이 발현되는 방식이 지시나 통제보다는 팀원이 편안하게 말할 수 있는 환경을 만드는 쪽에 가까울 수 있습니다. 이것은 특정 리더십 스타일이 더 낫다는 뜻이 아니라, 자신에게 자연스러운 방식이 무엇인지를 먼저 파악하는 것이 개발의 출발점이 된다는 뜻입니다.

한편 "모든 사람이 당신처럼 배려하지는 않을 수 있습니다"를 직접 표시한 것은 리더십 개발에서 중요한 지점입니다. 자신의 기준으로 팀원에게 기대를 투영하거나, 배려가 당연히 돌아올 것이라고 가정하면 실망이 반복될 수 있습니다. 리더십 개발 과정에서 "내가 원하는 팀 문화"와 "팀원들이 실제로 필요로 하는 것"을 구분하는 연습이 함께 필요할 수 있습니다.

표현력이 있다면, 기술적인 내용을 팀원이나 비개발자에게 설명하거나 설계 방향을 설득하는 상황에서 강점이 드러날 가능성이 있습니다. 다만 표현력의 과용 위험처럼, 말이 앞서고 실행이 따라오지 않는 패턴이 생기지 않도록 "말한 것을 실제로 했는가"를 스스로 점검하는 습관이 리더십 신뢰를 쌓는 데 중요합니다.

AI 강점 분석

강점 개발 방법

지금 맥락에서 우선순위가 높은 개발 과제

1. '회의 시작 3분'을 의도적으로 설계하는 연습

이미 그 순간이 중요하다는 것을 경험으로 알고 있습니다. 다음 단계는 그것을 반복 가능한 방식으로 만드는 것입니다. 회의 전에 "오늘 이 자리에서 팀원들이 편하게 말하려면 어떤 첫마디가 필요할까?"를 짧게 생각해보고, 회의 후에는 "오늘 분위기가 어땠는가, 무엇이 달랐는가"를 간단히 기록해보세요. 이 관찰이 쌓이면 자신만의 패턴이 보이기 시작합니다. 리더십 개발에서 이론보다 먼저 필요한 것은 자신이 실제로 어떻게 작동하는지를 아는 것입니다.

2. 아이디어를 실행 가능한 단위로 좁히는 연습

창의성과 효과성이 함께 있을 때 생기는 긴장은, 새로운 아이디어를 내고 싶은 욕구와 실제로 의미 있는 결과를 내고 싶은 욕구가 충돌하는 순간입니다. 개발 업무에서 이것은 "이 기능을 더 좋은 방식으로 만들 수 있을 것 같다"는 생각이 실제 일정과 충돌할 때 나타납니다. 아이디어가 떠오를 때 "이것을 지금 당장 적용할 수 있는 가장 작은 단위는 무엇인가?"를 먼저 물어보는 습관을 들여 보세요. 큰 아이디어를 버리는 것이 아니라, 검증 가능한 크기로 먼저 시도해보는 것입니다.

3. 배려의 경계를 언어로 표현하는 연습

"모든 문제를 해결해주려는 구원자 역할에 빠지지 말라"는 문장을 직접 표시했다는 것은, 이미 그 패턴을 인식하고 있다는 뜻입니다. 팀 환경에서 이것은 "내가 도와줄 수 있지만, 이번에는 스스로 해결해보는 것이 더 도움이 될 것 같다"고 말하는 순간을 만드는 것입니다. 처음에는 어색하게 느껴질 수 있지만, 이것이 오히려 팀원의 성장을 돕는 방식이 될 수 있습니다. 자신이 소진되고 있다고 느껴지는 순간을 알아차리는 것이 시작입니다.

4. 기술적 내용을 다양한 청중에게 설명하는 기회를 의도적으로 만들기

표현력이 진단 결과에 있다면, 이것이 실제로 어떻게 발현되는지 확인할 수 있는 가장 좋은 방법은 직접 해보는 것입니다. 팀 내 코드 리뷰나 기술 공유 세션에서 복잡한 내용을 비개발자도 이해할 수 있게 설명해보거나, 설계 결정의 이유를 팀원에게 글로 정리해 공유해보세요. 이 과정에서 "어떤 설명 방식이 실제로 통했는가"를 관찰하면, 자신의 표현 방식에 대한 구체적인 피드백을 얻을 수 있습니다.

5. 몰입 시간과 관계 시간을 의도적으로 구분하기

집중 DNA의 과용 위험과 친밀감의 욕구가 동시에 있다면, 이 둘이 충돌하는 순간이 반복될 수 있습니다. 깊이 몰입하고 싶는데 팀원의 연락에 응해야 하는 상황, 또는 반대로 관계에 에너지를 쏟다가 정작 자신의 작업에 집중하지 못하는 상황입니다. 이것을 해결하는 방법은 두 시간을 명시적으로 구분하는 것입니다. "이 시간은 몰입 시간이고, 이 시간은 팀과 소통하는 시간"이라고 스스로와 팀에게 알려두면, 죄책감 없이 집중할 수 있고 관계에서도 더 온전히 존재할 수 있습니다.

AI 강점 분석

응원 메세지

당신이 이미 알고 있는 것들에 대해

진단 결과를 보면서 가장 인상적이었던 것은 하이라이트와 메모의 내용이었습니다. 단순히 좋은 말에 표시를 한 것이 아니라, 자신이 실제로 경험한 것과 연결되는 지점, 그리고 스스로 조심해야 한다고 느끼는 지점을 동시에 표시했습니다. "회의 시작 3분이 여기서 갈렸다"는 메모 하나가 그것을 잘 보여줍니다. 이미 그 순간을 알아챘고, 그것이 왜 중요한지를 이해하고 있습니다. 이것은 작은 것처럼 보이지만, 사실 많은 사람들이 수년간 경험을 쌓아도 놓치는 감각입니다.

"모든 사람이 당신처럼 배려하지는 않을 수 있습니다"를 표시한 것도 마찬가지입니다. 이 문장을 선택했다는 것은 자신의 배려가 때로 기대와 다른 결과로 돌아왔을 때의 경험을 알고 있다는 뜻이고, 그럼에도 그 방식을 포기하지 않으면서 더 현명하게 쓰고 싶다는 의지가 담겨 있습니다. 이것은 성숙한 자기 인식입니다.

IT 개발이라는 환경에서 친밀감과 창의성, 효과성을 함께 가진 사람은 생각보다 드뭅니다. 기술적인 문제를 풀면서도 팀의 분위기를 읽고, 더 나은 방식을 찾고 싶어 하고, 그것이 실제로 의미 있는 결과로 이어지기를 바라는 사람. 이 조합은 단순히 코드를 잘 짜는 것 이상의 역할을 할 수 있는 가능성을 가리킵니다.

진로탐색과 리더십 개발에 관심을 두고 있다는 것도 의미 있습니다. 아직 방향이 완전히 정해지지 않았더라도, 그 불확실함 속에서 자신의 강점이 무엇인지를 이해하려는 시도 자체가 이미 중요한 출발입니다. 지금 이 진단을 하고, 하이라이트를 남기고, 메모를 적은 것이 그 시작입니다.

앞으로 어떤 방향으로 가든, 당신이 만드는 "실수해도 괜찮다고 느껴지는 안전감"은 팀에서, 그리고 어떤 조직에서든 쉽게 대체되지 않는 것입니다. 그것을 계속 만들어주세요. 그리고 그 과정에서 자신도 그 안전감 안에 포함시키는 것을 잊지 마세요.