

포스코
포유드림

포스코
포유드림에서

JOB
아라



posco
포스코인재창조원

“
**청년들을
지원합니다**
”

포스코는
청년들이 직면한 문제를
깊이 들여다보고
함께 동참하기 위해
지난 2019년부터 현재까지
'포유드림(POSCO Youth
Dream)'이라는 이름으로
청년 취·창업을 돕는 프로그램을
운영해 오고 있습니다.

— 청년 일자리 문제가 국민적 걱정거리가 된 시대입니다. 산업 구조가 고도화하면서 많은 인력을 필요로 하지 않는 구조적인 변화가 있는 데다 수년간 성장률이 크게 둔화되는 상황이기 때문입니다.

— 그래서 청년 일자리 창출을 위해 국가적으로 엄청난 노력을 기울이고 있고, 기업들 또한 두 팔을 걷어붙이고 있는 상황입니다. 기업은 지속적인 투자와 성장으로 좋은 일자리를 늘리는 '투자-성장-고용 창출'의 선순환을 통해 청년들의 일자리 고민을 줄이는 역할을 수행하게 됩니다.

— 우리나라 대부분의 기업과 기업인들이 이런 선순환을 위해 노력하고 있다고 보는데, 점점 더 복잡해지는 글로벌 경쟁 환경에서 좋은 일자리를 늘리는 게 그리 쉽지만은 않은 일임을 고백하지 않을 수 없습니다. 언론 매체에 종종 오르내리는 청년들의 취업 분투기를 보면 기업인으로서의 입장을 떠나 선배 세대로서 답답하고 미안한 마음에 고개를 숙이게 됩니다.

— 무엇보다 우려하는 것은 이 땅의 청년들이 좁아진 일자리 환경에 놓이면서 자신감을 잃는다거나 자신도 모르게 시야가 좁아져 강점들을 살리지 못하고 미래 성장의 꿈마저 접으면 어쩌나 하는 것입니다. 젊은이들이 꿈과 자신감을 잃은 사회는 행복한 공동체를 만들어 가지 못할 테니까요.

— 포스코는 청년들이 직면한 이러한 문제를 깊이 들여다보고 함께 동참하기 위해 지난 2019년부터 현재까지 ‘포유드림(POSCO Youth Dream)’이라는 이름으로 청년 취·창업을 돕는 프로그램을 운영해 오고 있습니다. 이는 ‘포스코 기업시민현장’에서 밝히고 있듯,

“ **‘사회의 자원을 활용하여 성장한 기업이 사회 공동체의 일원으로서 경제적 이윤 창출을 넘어 사회 문제 해결에 동참하고 더 나은 세상을 만들어 가는 데 기여하는 것이 올바른 길’이라는 믿음에서 나온 것입니다.** ”

— 포스코 ‘포유드림’은 청년들에게 세 가지 옵션을 제공합니다.

- ▶ 진로 선택과 취업을 위한 기본 스킬을 익히도록 돕는 **취업 아카데미**,
- ▶ 빅 데이터와 인공지능에 관한 분석 및 활용 능력을 키워 주는 **AI·Big Data 아카데미**, 그리고
- ▶ 아이디어와 기술로 창업을 꿈꾸는 청년들을 돕는 **창업 인큐베이팅 스쿨** 이 바로 그것입니다.

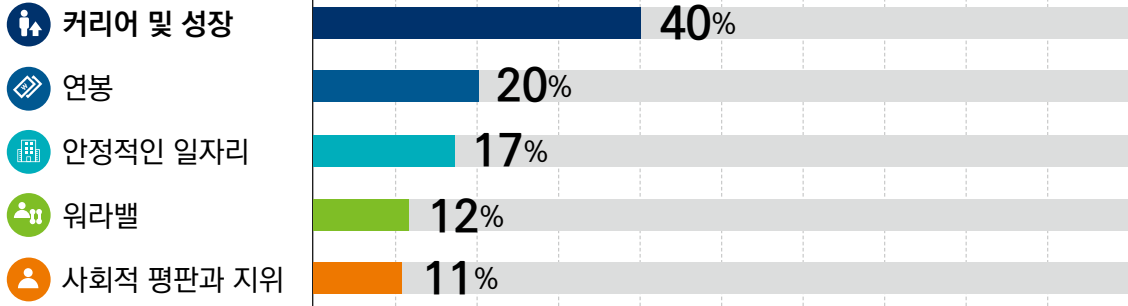
— 짧게는 3주에서 길게는 3개월, 긴 시간을 필요로 하는 과정임에도 포스코 포유드림은 어느덧 4,500여 명의 교육생을 배출하기에 이르렀습니다. 포스코인재창조원의 송도 캠퍼스와 포항 캠퍼스, 그리고 포스텍 교정을 오가던 교육생들이 우리 사회의 어엿한 직업인, 창업가, 사회인이 되어 어디선가 제 역할을 다하고 있을 모습을 상상하니 가슴 뿌듯합니다.

— 포유드림 운영 4년 차를 맞아 그동안 청년들을 지도해 온 포스코인재창조원 코치들이 축적된 경험으로부터 길어 올린 취·창업 가이드, 그리고 수료생들의 성공 스토리를 한데 모았습니다. 취업과 창업의 길목으로 들어선 청년들이 중심을 잃지 않고 제 길을 찾아가는 데 작은 등불이 되어 줄 것이라고 믿습니다.

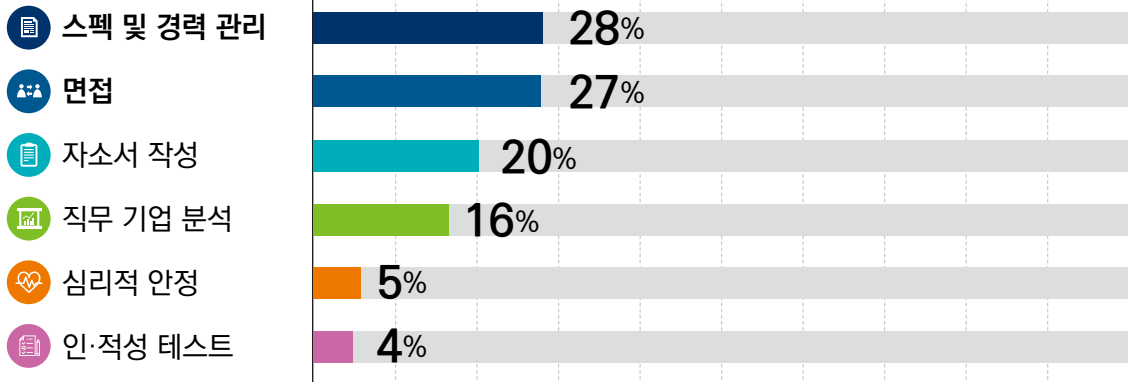
2022년 11월

포스코인재창조원장 **김 순 기**

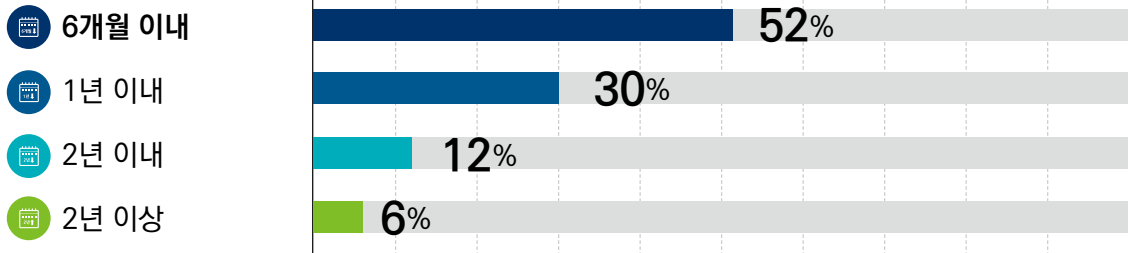
1 직업을 선택하는 판단 기준은 무엇인가요?



2 취업 준비 중 가장 힘든 부분은 무엇인가요?



3 취업 아카데미 입과 전 취업 준비 기간은 얼마나 되나요?



※ 포스코 취업 아카데미에 입과한 교육생 664명을 대상으로 한 설문 결과임.



4 취준생 본인이 생각하는 취업이란?



※ 취준생들이 응답한 키워드를 「Word Cloud」로 표현한 결과임.

Contents

PART 1
**포유드림
취창업 가이드**
운영진이 알려 주는
진로 선택과
취창업 마인드셋

발간의 글 | 포스코인재창조원장
(Survey) 포스코 취업 아카데미 교육생에게 물어봤더니...

- 세상은 뛰어드는 자의 것 | 박영용 · 9
- 누구도 말해 주지 않는 취업 비결 | 손성욱 · 14
- 취업 준비, 책임감부터 장착 | 유재천 · 18
- 직무 선택과 인생 진로 | 강형근 · 21
- 자기 점검과 멘탈 관리 | 윤연경 · 24
- 창업, 어렵지 않아요 | 이인자 · 26
- 성공 창업이 아니라 실패 최소 창업 | 김형민 · 28
- 문송, 머신 러닝 엔지니어 되다 | 배강국 · 32

PART 2
**청년, 우리들의
talk that talk**
취창업 수기 공모 당선작

- 세상, AI에 눈뜨다 | 라이언 · 36
- 나만의 무기로 꿈을 이루다 | 이건영 · 39
- ‘대한민국 취준생’이라는 위기 상황 | 김은영 · 42
- 사업, 왜 하십니까? | 서봉진 · 44
- 두 마리 토끼 한꺼번에 잡기 | 최민지 · 50
- 왜 포스코 취업 아카데미인가? | 송다성 · 52



PART
3 **취업을 위한
성공 Solution**
취업 스킬 & 팁

- 취업 솔루션 | 김귀성 · 57
실패 경험이 자산 | 서동기 · 64
내 안에 잠든 거인을 깨워라 | 홍성근 · 67
설득하는 자소서 작성 전략 5가지 | 유재천 · 70
면접관의 3가지 평가 기준 | 안정영 · 74
포스코 AI·Big Data 아카데미 활용법 | 배강국 · 77
무대를 함께 빛낼 인재 찾기 | 이종은 · 80
선택받고 싶다면 먼저 선택하라 | 이용택 · 82

PART
4 **포유드림
프로그램 소개**
다이어그램으로 보는
포유드림 운영 성과

- 포스코 청년 취창업 지원 프로그램 · 87
- 취업 아카데미
 - 청년 AI·Big Data 아카데미
 - 창업 인큐베이팅 스쿨
- 포유드림 운영 성과 · 91



PART

1

포유드림

취창업 가이드

운영진이 알려 주는 진로 선택과 취창업 마인드셋

“
**세상은
 뛰어드는
 자의 것**
 ”

박영용



뛰어들어라!

그거 알아? 우리는 모두 삶을 디자인하고, 기획하고, 총괄하는 크리에이티브 디렉터(Creative director)야. 어떤 준비와 노력을 하는가에 따라 삶의 디자인이 완전 달라지지.

경영 컨설턴트인 마커스 버킹엄(Marcus Buckingham)은 “단점을 메우는 데 힘쓰기보다는 강점을 키우는 데 더 많은 노력을 기울여라.”라고 조언했어. 우리 인생의 비극은 천재로 태어나지 못한 데 있는 것이 아니라, 강점을 최대한 키워서 활용하지 못한 데 있어.

사람들은 근본적으로 모두 달라. 동기, 목적, 목표, 가치, 욕구, 충동, 욕망도 모두 다르지. 다르게 믿고, 다르게 생각하고, 사물을 받아들이고, 개념화하고, 인지하고, 분별하고, 이해하고, 숙고해. 개개인의 차이는 결함이 아니라 각자에게 주어진 천부적인 재능인 거지. 이제 막 사회의 출발선에 선 여러분은 오롯이 자신만의 차별성을 찾아야 해. 자신만의 콘텐츠와 스토리가 만들어질 수 있도록 말이야. 나를 나로 만들 필살기를 찾아 그것에 집중하라는 뜻이야.

『원하는 인생으로 점프하라!(When to Jump)』의 저자 마이크 루이스(Mike Lewis)는 좋아하는 일, 꿈꾸던 일을 직업으로 만드는 것을 ‘점프’라고 규정했어. 그는 점프를 시도하는 사람들의 글로벌 커뮤니티인 ‘WHEN TO JUMP’의 창립자이자 CEO야. 그는 점프가 우리를 어디로 이끌지 알 수 없다는 두려움은 있지만, 점프로 이전보다 훨씬 더 행복해질 수 있다고 주장하고 있어.

그래, 맞아. 두렵다고 웅크린 채 보내기에는 인생이 너무 길어. 인생은 뛰어드는 자가 주인공이야. 다른 사람들은 그저 물가의 구경꾼일 뿐. 춤을 보는 사람이 아니라 춤을 추는 사람이 되어야 해.

자신이 잘할 수 있는 일에 용기를 가지고 도전해 봐. 뛰어들어 두려워 말고!

회사가 원하는 성격 유형?

요즘 MBTI를 모르면 대화가 안 된다고 할 정도로 젊은 층에서 MBTI 검사가 유행하고 있어. 16개 유형으로 사람들의 성격을 알아보자는 취지인데, 실제로 지난해 MBTI를 참고한 채용 공고를 올려 논란이 됐던 기업도 있었을 정도야.

MBTI는 서로 다른 성격 유형들이 공존하는 사회를 위해 고안된 건데, 점차 불편한 '성격 증명서'로 변질되는 듯해. 그렇다면 MBTI는 과연 믿을 수 있는 검사일까? 한국 MBTI 연구소 관계자는 이렇게 의견을 전했다.

“E(외향형)가 I(내향형)보다, F(감정형)가 T(사고형)보다, J(판단형)가 P(인식형)보다 좋은 성격이라고 생각하는 이유를 모르겠어요. 외향은 적극적, 내향은 소극적? 아니죠. 외향은 '외부 세계에 적극적'이고, 내향은 '내부 세계에 적극적'이거든요. MBTI 검사는 다양성이 존재하는 세상을 위해 만들어진 것이니 그런 용도로 사용되어야죠.”

자소서 많이 써 봤지? 자소서 작성 때 기업의 단골 질문 중에 '성격의 장단점'이 있잖아. 이걸 쓰는 게 쉬운 일이 아니거든. 막막하고 답답하고 머리 아프지. 그런데 기업은 왜 이런 질문을 하는 걸까? 그건 바로 지원자가 자신에 대해 얼마나 정확하게 알고 있는지 알아보려는 거야. 지원자가 가진 장점을 활용할 수 있는지, 단점이 결정적으로 문제가 되지 않는지 알고 싶은 거지.

이때 활용할 수 있는 유용한 방법 중 하나가 바로 'MBTI 선호 지표'를 바탕으로 성격의 장단점을 작성해 보는 거야. 하지만 개인이 처한 상황과 경험에 따라 다양한 차이가 있으니, 진단 결과 리포트를 그대로 활용하지 말고 이걸 참고하여 자신의 장단점을 잘 나타낼 수 있는 그동안의 경험과 체험 사례를 연결해야 해. 자신의 심리 유형이 지원하는 직무의 업무 환경과 요구 역량에 잘 부합됨을 나타내야 한다는 뜻이야. 자신이 지원하는 직무를 잘 수행할 수 있음을 스토리텔링식으로 표현한다면 좀

더 설득력 있겠지. 자신이 개선할 점에 대해 솔직하게 표현하되 직무 수행에는 장점을 최대한 살려 단점을 긍정적으로 전환할 수 있어야 해. MBTI를 바람직하게 활용한다면 기업이 자소서를 통해 확인하고자 하는 점에 적절히 대처할 수 있을 거야.

성격 유형

E

외향형

사교성이 뛰어나 폭넓은 대인 관계를 유지하며, 활동적인 자리를 좋아하고 매사 정열적이다.

I

내향형

혼자 혹은 소규모의 그룹에서 일하는 것을 즐기고, 섬세하여 한 번에 한 가지 일을 하는 것을 선호한다.

T

사고형

논리적인 분석을 통해 장점 및 단점을 객관적으로 판단하고, 정직, 지수, 공정성에 높은 가치를 둔다.

F

감정형

예민하며 협동심이 좋고, 자신의 가치와 타인이 받을 수 있는 영향을 고려하여 결정한다.

S

감각형

현실적이며, 사실 관계 및 세부 사항에 집중하기를 선호하고, 경험을 활용해 실용적으로 해결한다.

N

직관형

사물의 규칙성을 쉽게 발견하며, 가치 발전을 추구하고, 문제를 창의적으로 해결한다.

J

판단형

준비성이 철저하고, 계획을 수립하여 지키기를 선호하며, 체계적으로 일 처리를 하는 편이다.

P

인식형

열린 시각으로 바라보며, 즉각적인 행동을 추구한다. 계획 수립에 있어 유연성을 증시한다.

회사 직무를 알기 위한 방법

‘직무’란 과업 및 작업의 종류를 수준이 비슷한 업무들로 묶은 집합을 말해. 취준생은 직무의 목적과 그 직무가 왜 중요한지를 알고 나서 이걸 자소서나 면접을 통해 상대방을 설득해야 해. “지원한 직무에서 구체적으로 어떤 업무를 맡고 싶으신가요?”, “지원한 직무에 대해서 아는 대로 말씀해 보세요.”, “지원한 직무에서 본인의 비전을 말씀해 보세요.”와 같은 질문에 대한 대답에는 당연히 그 직무에 대해서 얼마나 이해하고 얼마나 고민했는지가 구체적이고 풍부하게 들어 있어야 해.

사실 직무 분석은 현직자들이 더 좋은 성과를 창출하기 위해 자신의 담당 직무를 분석하는 거야. 그런데 이걸 왜 취준생에게 묻는 걸까? 그건 바로 직무 분석을 통해 지원하는 직무에 대한 이해도가 올라가기 때문이야.

직무 분석을 하다 보면 자신에게 필요한 자격증, 교육, 업무 경험, 핵심 성공 요인, 성과 행동, 성과 목표 같은 것들을 도출하게 되잖아? 만약 여러분이 이 구체적인 요소들을 취업 전부터 알고 있다면, 기업 입장에서는 당연히 직무에 대한 준비가 된 지원자로 보겠지.

직무 분석은 어떻게 해야 하는 걸까?

가장 효과적인 방법은 현직자와의 교류야. 최대한 짧은 시간 내에 가장 정확하고 생생한 정보를 얻을 수 있을 테니까. 현직자들을 만나 우선 그 직무를 둘러싸고 있는 핵심 고객과 직간접 고객들을 알아봐. 그다음에는 직무를 수행할 때 핵심 고객 유형별로 구체적으로 어떤 과업을 수행하는지도 알아보고. 그 과업을 수행하는 데 있어서 애로 사항이나 문제점, 해결 방안도 함께 알아보면 좋겠지. 많은 회사들이 홈페이지에 기본적인 직무 및 요구 역량을 소개하고 있으니 해당 직무에 대해 살펴 보도록 해.



▲ 기업 채용 사이트

NCS 직업 기초 능력, 워크넷 열람도 권하고 싶어. NCS는 2015년부터 공공 기관 채용에 활용되는 직무 능력 표준으로서 현장에서 직무를 수행하는 데 필요한 지식, 기술 등을 국가적 차원에서 표준화한 거야. 분야별로 직무 분류를 클릭하면 직무별 능력 단위와 행동 지표들을 자세하게 확인할 수 있어서 직무 분석에도 도움이 될 거야.

고용노동부에서 운영하는 워크넷 사이트의 「한국직업사전」은 우리나라 직업의 총람으로, 체계적인 직무 분석을 거친 직업별 수행 직무와 각종 부가 직업 정보를 제공받을 수 있으니 이것도 참고하고.

요즘엔 현직자들과 소통할 수 있는 취업 포털 사이트가 많아. 현직자들과 구직자들 간에 라이브 직무 부트 캠프를 열어 취업 성공 체험과 직무 경험을 나누는 프로그램을 제공하는 취업 전문 회사도 있어. 현업 자료도 공유해 주고 에피소드도 알려 주어서 실제로 어떻게 직무가 진행되는지, 중요한 포인트는 무엇인지 배울 수 있지. 해당 직무에 대한 속성도 파악할 수 있고, 구직자가 갖춘 역량과 어떻게 연결시킬 수 있을지, 무엇이 부족하고 무엇이 보완되어야 하는지도 알 수 있어.

이 외에도 다양한 카페나 페이스북 그룹, 카카오톡 오픈 채팅 등에서 현직자들이 활발하게 정보 교류를 하고 있으니 참고해. 한국직업방송 동영상 시청도 도움이 될 거야. 고용노동부와 산업인력공단이 함께 운영하는 직업 관련 방송인데, 취업에 도움이 되는 콘텐츠들이 많으니 직무 분석에 활용해 봐.



회사가 원하는 인재

사회 초년생들은 인간관계의 중요성을 잘 모르는 것 같아. 개인 주의로 외톨이가 되어 혼자 남지 않으려면 어떻게 해야 할까?

- 1 **가장 좋은 습관은 '인사하기'야.** 호감의 몸짓과 눈빛으로 마주칠 때마다 인사를 해. 그러면 누구나 좋아할 수밖에 없고, 그 조직에서 따뜻한 사람으로 기억될 거야.
- 2 **'배려심'을 가져.** 상대의 어려움을 외면하지 않는 것은 관계의 경제학 제1법칙이기도 해. 배려를 통해 원만한 소통과 돈독한 관계 유지, 조직을 굳건하게 만드는 중심 역할을 할 수 있어.
- 3 **'칭찬'은 선배의 전유물이 아니야.** 선배에 대한 애정을 맘껏 표현해. 그러면 선배는 기꺼이 든든한 후원자가 되어 줄 거야.
- 4 **늘 주변 사람들에게 '감사'를 표현해.** 부끄러워하지 말고 상사, 선배, 동료에게 정성이 담긴 메시지나 손편지를 보내 봐. 인간관계가 훨씬 더 끈끈해질 거야.

대부분의 회사는 입사 후 3개월 정도 신입 사원을 지켜봐. 단순 업무를 배정함으로써 회사와 선배들과 친밀감을 쌓을 수 있도록 기다려 주는 거지. 이때 상사들이 가장 중요하게 보는 것은 신입 사원다운 적극성과 의욕, 그리고 책임감이야. 상사가 지시한 단순 업무 처리 외에 현재 자신의 부서에서 어떤 일이 진행되고 있는지, 자신이 할 수 있는 일이 무엇인지를 주의 깊게 살펴봐.

이것이 신입 사원이 가져야 하는 적극성이야. 모든 일에 의욕을 갖고 적극적으로 임하는 사람은 회사에 대해 남보다 더 빨리 파악하여 회사의 주요 업무에 진입하게 돼. 그동안 보여 준 적극성과 의욕을 통해 '일을 맡겨도 될 사람'이라는 인정을 받게 되는 거지.

이와 더불어 '정직'도 중요해. 아무리 작은 일이라도 실수나 문제를 감추기 위해 허위 보고를 하는 일은 없어야 해. 지금은 전문가 시대인 만큼 꾸준한 자기 계발도 필요해. 어떤 분야든 소위 고수가 되면 전문가로서 인정받는 시대잖아. 이러한 때에 살아남기 위해 어떻게 전문성을 키워야 할까?

1 관심과 강점에 따라 전문 영역을 정해. 자신이 하고 싶고, 잘하는 일을 선택하는 거야. 잘할 수 있는 일에 집중해야 몰입할 수 있고 지속할 수 있으며, 결국 성공할 수 있어.

2 전문 영역에 대한 독서, 글쓰기, 토론 등을 꾸준히 해. 자신이 정한 전문 영역에 대한 책을 여러 권 읽고 정리하여 자신의 언어로 다시 재생산해 내야 해.

3 깊고 넓게 공부하여 자신의 영역을 확장시켜. 전문 영역과 관련된 책, 영화, 소설, 토론 등도 자신의 시각에서 바라보고 재해석해야 해.

독일의 대문호 괴테(Johann Wolfgang von Goethe)는 "운명은 도망치지 말고 맞서야 하는 상대이다. 그러기 위해서는 끈기와 열정이 중요하다."라고 강조했어. 운명을 거역해서도 안 되지만, 도망쳐서도 안 돼. 여러분이 운명을 마주하고 나아가면 운명도 여러분을 이끌어 줄 거야. 인생을 진지하게 생각하지 않는 사람은 결코 얻는 것이 없으며, 자기 자신에게 명령하지 않는 자는 언제까지나 노예일 뿐이라는 말이 있잖아. 여러분도 노력과 끈기를 놓지 말기를!



“누구도 말해 주지 않는 취업 비결”

손성욱



여러분의 꿈은 무엇인가?

여러분은 인생이 뭐라고 생각해? 나는 말이야, 인생이란 꿈을 이루어 가는 과정이라고 생각해. 여기서 꿈이란 각자의 인생을 통해 성취해야 할 원대한 목표 또는 성취해야 할 바람직한 자아가 되겠지.

내가 포스코 취업 아카데미에 참가하는 학생들에게 던지는 첫 질문은 “여러분의 꿈은 무엇인가?”야. 그런데 유감스럽게도 대부분의 학생들은 자신의 꿈을 잘 모르거나, 꿈에 대해 생각조차 해 보지 않았다고 대답해.

사회 생활을 시작하려는 젊은이들은 “나는 누구인가?”라는 자

의식을 바탕으로 자신이 일생 동안 성취하고 싶은 일, 되고자 하는 바람직한 자아상에 대해 깊은 철학적 사고 과정을 거쳐 자신의 꿈을 선명하게 그리는 과정이 필요해.

이 과정을 거친 ‘취업 성공을 위한 3단계 Road Map’은 이래. ①꿈 설정, ②꿈을 실현하기 위한 취업 전략, ③취업 전략을 달성하기 위한 효과적인 전술.

이 3단계 하이어라키(Hierarchy)가 형성되어 각 단계를 착실히 수행한다면 어떤 방법보다 효과적으로 취업이라는 목표를 달성할 수 있을 거야.

취업 전략 수립

지향해야 할 꿈이 명확히 설정되었다면, 이제 꿈을 실현하기 위한 분야 혹은 장을 선택해야 해. 즉, 취업 전략을 수립해야 하는 단계인 거지.

나는 '전략'을 'Where to fight' 즉, '싸울 장소 선택'이라고 생각해. 육군이 강하다면 당연히 육지에서 전투를 해야 하고, 해군이 강하다면 바다에서 전쟁을 수행해야 하지 않겠어? 고래도 얕은 바다에서는 새우에게 진다는 속담도 있듯이, 전략은 승리 혹은 성공에 있어 매우 중요해.

전략의 개념과 중요성을 이해했다면 다음은 훌륭한 전략 수립을 할 차례야. 이때 외부 환경과 자신의 역량을 정확하게 분석하고 조합해야 해. 외부 환경 분석은 주로 Internet 또는 경제신문 기사를 활용하면 돼. 국내외 정치, 경제 상황을 조명하고, 국내외 경제 흐름과 관련하여 어떤 산업이 획기적으로 성장할 가능성이 있는지, 혹은 특정 산업 내에서 어떠한 부분이 성장하고 침체할 것인지를 잘 판단해야 하지.

나는 취업 면담이나 Design Thinking 교육 과정에서 학생들에게 미래를 보는 안목을 강조해. 높이 날아서 세상을 조망하는 새의 눈, 물의 흐름을 파악하여 대처하는 물고기의 눈, 사물을 자세히 관찰하여 본질을 파악하는 곤충의 눈을 가져야 한다는 뜻이야.

환경 분석이 끝났다면 이제 자신의 장단점을 냉철하게 분석하는 단계야. 앞에서 언급했던 "나는 누구인가?"라는 질문을 기반으로 자신의 강점과 단점을 정확하고 냉철하게 분석해야 해. 하지만 유감스럽게도 사람들은 자신을 객관적으로 평가하지 못하는 경향이 있는 것 같아. 장단점을 분석하는 방법 하나 알려 줄까? 여러분이 어떤 활동을 할 때 시간 가는 줄 모르고 몰입하거나 재미있게 수행했다면 그게 바로 장점이라고 생각하면 돼. 어떤 일이 재미있다는 건 그것에 흥미를 느낀다는 의미인

동시에 그 업무가 적성에 맞다는 얘기거든. 그게 바로 장점인 거야.

이제 취업 전략 수립의 마지막 단계야. 여러분이 취업할 분야, 즉 'Where to fight'를 선정하는 단계로서 환경 분석 결과 성장하는 산업, 취업 가능성이 높은 분야와 자신의 강점이 만나는 분야를 취업할 분야로 선정하면 훌륭한 취업 전략이 완성돼.

어떻게 경쟁력을 확보할까?

진출할 산업이 선정되었다면 이제 그 산업에 속해 있는 회사를 살펴보고 취업 희망 회사를 특정한 후, 그 회사의 인재상과 채용 Process를 파악하여 채용 가능성을 높여 주는 활동에 집중해. 이 단계에서 필요한 원칙이 바로 선택과 집중이야. 즉, 전략적으로 선택한 분야에서 취업을 희망하는 회사를 대기업, 중견 기업, 중소기업군으로 분류하여 선정하는 거야.

이때 대기업 50%, 중견 기업 30%, 중소기업 20% 정도의 비율로 취업 희망 회사를 선택한 후 대기업 입사를 목표에 두고 취업 준비를 하는 것이 좋아. 대기업을 중심으로 취업 준비를 하다 보면 중견, 중소기업은 비교적 쉽게 준비할 수 있거든.



영리한 토끼는 3개의 굴을 마련해 사냥꾼의 추적을 따돌린다
잖아. 취업은 먹고사는 현실의 문제야. 대기업 취업이 실패했
을 경우 중견 기업, 중소기업 취업에도 대비해야지.

취업 가능성이 높은 회사를 선정했다면 이제 해당 회사의 취업
Process를 정밀하게 조사하여 취업에 필요한 정보 즉, 회사가
원하는 인재상, 채용 규모, 채용 시기, 채용 방법, 채용 특징, 가
산점 여부 등을 일목요연하게 정리해.

이때 필요한 것이 발로 뛰는 적극적인 자세야. 즉, 채용에 관한
구체적인 정보를 인터넷이나 신문 기사, 잡지 등을 통해 차곡
차곡 모으라는 뜻이야.

취업 정보가 집대성되었다면 이제 취업 경쟁력을 강화하는 활
동을 일상적으로 꾸준히 준비해야 해. 취업 경쟁력을 높이는
데 도움이 되는 것은 어학 Level, 자격증, 효과적인 면접, 인턴
경험, 자소서 작성 등이야.

어학은 영자지나 적당한 수험서를 선정해서 매일 꾸준히, 규
칙적으로 Study해. 자격증은 취업을 위한 필수 요건이니 직무
와 관련성이 높은 것으로 반드시 1~2개를 구비하도록 해.

그리고 취업의 성공과 실패를 결정짓는 마지막 관문, 면접 준
비는 면접 상황을 구체적으로 상상하고 스스로 면접관이 되어
질문하고 답변하는 식으로 연습해. 이렇게 연습하면 소심한 학
생들도 면접장에서 자신의 지식과 경험을 논리적으로 설명할
수 있게 돼.

마지막으로, 자소서를 작성할 때는 취업을 희망하는 회사 또
는 희망 업무에 대한 자신의 강점을 어필하는 전략을 사용해야
해. 즉, 회사가 당면하고 있는 문제를 해결하기 위한 자원으로
서 자신의 경험과 실력을 입증하여 스스로 회사에 필요한 인재
임을 전략적으로 어필하라는 뜻이야.

이러한 취업 경쟁력 제고 활동은 참 지루하고 피곤한 활동인
게 사실이야. 그러니 단기간에 마치는 것이 좋겠지?



취업 준비 기간을 단축하는 방법은 취업 경쟁력 강화 활동을 집중적으로 수행하는 것밖에 없어. 구체적 목표와 완료 시기를 적어 눈에 잘 띄는 곳에 붙여 놓고, 매일매일 목표 달성 진도를 확인하면서 자신을 경계하고 행동을 수정하거나 강화해야 해.



지치지 말자

지루한 취준 생활을 하다 보면 자신의 효용성에 대한 회의감이 들 수 있어. 회의감을 극복하는 방법은,

1 과거의 경험을 회상해.

우수한 성적을 거두거나 주변의 칭찬을 받던 자신의 과거 모습을 회상하면서 현재의 마음가짐과 자세를 가다듬도록 해.

2 간접 경험을 활용해.

경쟁자의 장점 또는 강점을 모방하는 거지. 김연아 선수가 라이벌 아사다 마오를 미워하기보다는 그녀의 장점을 적극적으로 채용하여 실력을 향상시킨 것처럼 말아야.

3 긍정적인 언어 사용을 생활화해.

사실 언어가 우리의 사고와 행동에 미치는 효과는 매우 커. 일상생활에서 “가능해!”, “해 보자!”, “할 수 있다!”, “감사해!” 등의 긍정적인 언어를 사용하면 자신도 모르게 긍정의 에너지가 발현되어 목표를 쉽게 달성할 수 있어.

4 건전한 신체 및 정신 상태를 유지해.

마음과 육체가 피로하거나 피폐해지면 에너지가 고갈되어 현상 유지나 축소 지향적인 생활 패턴이 형성돼. 따라서 적당한 시간에 취침하고 기상하는 습관을 길러 자신의 효용감을 높여야 해.

자, 고지가 저기인데 여기서 포기할 수는 없잖아. 조금만 더 힘을 내서 꿈을 실현할 수 있는, 여러분이 원하는 직업을 갖기를 바라

“ 취업 준비, 책임감부터 장착 ”

유재천

얼마나 시간을 투자했을까?

포스코 취업 아카데미에 입과한 교육생들은 이제 막 취업 준비를 시작하는 사람이 대부분이지만, 이미 학교에서 취업 교육을 받으며 준비한 사람도 많아. 심지어 면접 경험이 있는 사람도 있지. 그런데 며칠, 아니 몇 시간만 지나도 그들 입에서 이런 불멘소리가 나와. “그런데, 이렇게까지 해야 하나요?”

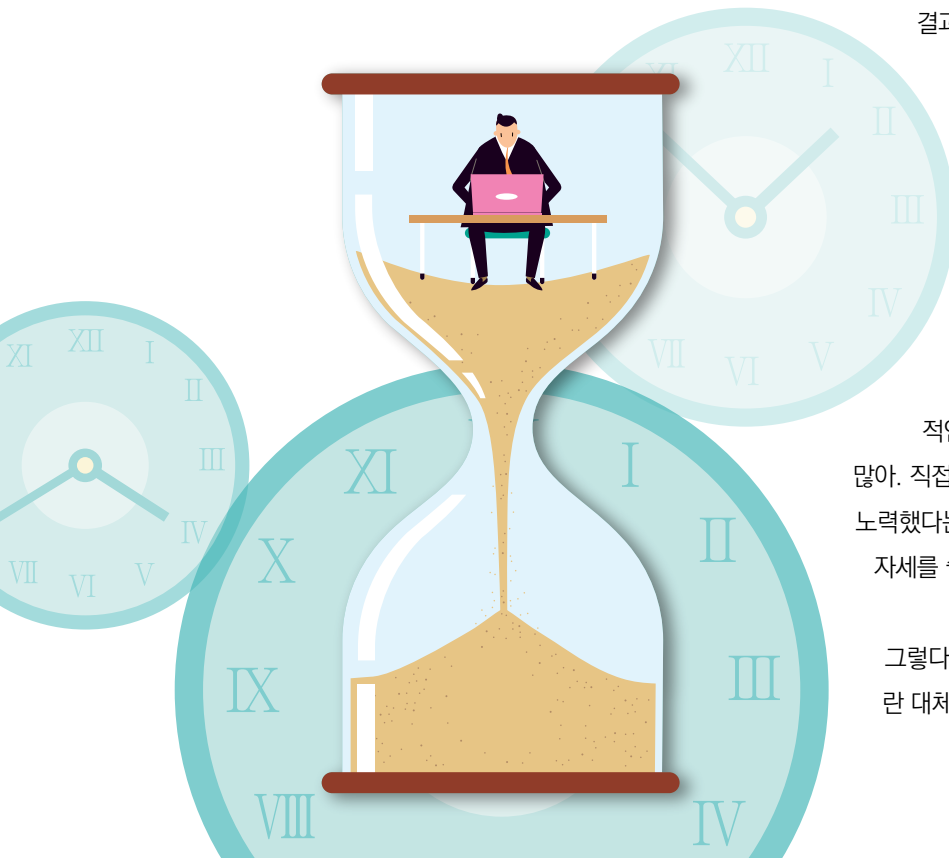
이런 반응을 보이는 이유는 그동안 취업 준비에 책임감을 갖지 않았기 때문이야. 최선을 다해 열심히 해 보지 않았다는 반증이기도 하고.

그들은 취업 준비 기간 중 기본적인 지원 자격을 갖추는 것 외에 상대에 대한 분석이나 채용 프로세스 준비에 얼마나 시간을 투자했을까? 아마 턱없이 부족했을 거야. 이 때문에 상대에 대한 분석인 산업, 기업, 직무 분석이 부족하니 관련된 면접 때 제대로 된 답을 못 하는 거지. 적당히 조사한 정보만 머릿속에 복사해 두었다가 붙여넣기 하듯 읊어 대니 당연한 결과 아니겠어?

기본적인 준비 자세를 솔직한 책임감으로 무장해야 처음부터 제대로 할 수 있고, 끝까지 갈 수 있어.

수동적인 사람은 자소서 표현부터 수동적 이야. ~하게 되었으며, ~하다 보니 잘되었다는 표현이 수두룩해. 반면 능동적이고 주도적인 사람은 능동형 어미와 적극적인 부사 표현이 많아. 직접 어떻게 하려고 했고, 추가로 무엇을 더 하려고 노력했다는 식으로 말이야. 면접관은 이러한 취업 준비 자세를 쉽게 간파한다는 걸 명심해.

그렇다면 솔직한 책임감의 구체적인 취업 준비 자세란 대체 어떤 것일까?



관심의 자세

첫째, ‘관심’의 자세야. 취업을 하겠다고 마음먹었으면 취업 관련 정보나 전략, 방법에 관심을 가지는 건 당연한 일. 그런데 자세가 문제야. 흘러가는 정보를 적당히 눈으로만 보는 ‘눈팅’만 하면 안 돼. 필요한 정보를 기록하고, 다시 보고, 실행할 계획으로 이어 가야 해.

정보를 외워서 시험을 보는 것도 아닌데 왜 기록해야 하나고? 그건 바로 기록이 실행력으로 가기 위한 중요한 징검다리이기 때문이야. 기록을 통해 정보가 누적되고, 이를 다시 생각해 보며 좁혀 나갈 수 있거든. 해야 할 많은 것들 중에서 중요한 것을 파악하여 이것만은 꼭 해야 한다는 생각으로 좁혀져야 실행을 이루어 낼 수 있어.

이러한 관심의 자세를 갖지 않으면 ‘이건 아는 내용이네.’, ‘이건 들어 본 건데.’라는 생각에 뇌가 정보를 제대로 받아들이지 않고, 이 정보를 수용하지 않으려 한다고.



관점의 자세

둘째, 관점의 자세야. 가장 어렵고 중요한 자세인데, 여기에 필요한 디테일은 ‘상대방 관점’이야. 단점을 묻는 질문에 “저는 낮을 좀 가리는 편입니다.”라고 말하면 안 돼.

회사와 조직에서는 협업 대상자인 내부 이해 관계자와 함께 일해야 하는 경우가 많아. 고객 점점 부서에서 일하게 되면 고객이나 고객과 직접 소통해야 하는데, 낮을 가려서 처음 본 사람과 대화를 잘 못한다면 조직 생활이 어렵지 않겠어? 너무 솔직하게 본인 입장에서만 말하지 말라는 거야. 물론 진실성은 유지해야 하지만, 상대가 적합성을 높게 평가할 수 있도록 상대방 관점에서 표현해야 한다는 뜻이야.

다른 예를 들어 볼게. 전공이나 직무 관련된 경험 외에 대학생 생활에서 가장 기억에 남는 경험을 묻는 질문에 ‘OO동아리 활동 중 어떤어떤 행사가 재미있어서 기억에 남는다.’는 식의 재미로만 기억되는 에피소드로 소개한다면 묻는 말에 답만 한 거야. 면접관이 던지는 질문에는 모두 의도가 숨어 있어. 같은 질문에 이런 대답은 어떨까?

“아르바이트를 하면서 대인 관계에서 상대를 위해 준비하는 자세가 중요하다는 점을 배웠습니다. 새 동료를 알게 되면 다음 만남에 무엇을 준비하면 좋을지 고민했고, 이를 실천했습니다. 동료들로부터 이런 제 태도로 더 가까워지게 되었다는 피드백을 받았습니다. 조직 생활에서도 새로운 대인 관계가 많을 텐데, 제가 먼저 준비하는 자세로 더 가까워지고 신뢰를 탄탄하게 만들 수 있도록 노력할 생각입니다.”

차이를 알겠지? 면접관의 질문 의도는 “조직 생활에 필요한 역량이나 태도를 보여 주는 경험을 말해 보세요.”였던 거야.

상대방 관점에서 ‘진짜 의도’를 파악하고, 답변에서 의도를 강조하는 메시지를 담아 표현하는 연습을 해야 해.

자신감의 자세

셋째, ‘자신감’의 자세야. 면접에서 자신이 말을 잘 못 하는 것 같거나 면접관의 표정이 안 좋다고 느껴지면 목소리가 작아지고 자신감 없는 표정과 자세가 되기 십상이지. 하지만 끝까지 자신감 있는 자세를 유지해야 해. 물론 사전에 취업 역량을 향상시켜 미리 준비도를 높이는 게 우선되어야 하겠지만.

자신감을 보이겠다고 “저는 그렇지 않은데요.”, “제 말은 그게 아니고요.”와 같은 대답은 면접관 관점을 고려하지 않은 과도한 자신감이니 주의해야 해. 면접관은 이러한 질의응답 과정을 통해 조직 생활에 필요한 소통 역량을 보는데, 내 입장에서는 그렇다는 식의 무한 자신감으로만 반응하는 건 상대방 관점의 자세가 결여된 거야.

사실 내가 말한 3가지 자세는 누구나 알고 있는 내용일 거야. 하지만 이게 얼마나 중요한지는 자각하지 못하고 있는 경우가 많은 듯해. 명심하여 실천하지 않는다면 알고 있어도 소용없는 일이야. “취업 준비, 이렇게까지 해야 하나요?”라는 질문이 “취업 준비, 이렇게까지 했으니 저는 자신 있어요!”로 바뀌길 바라.



“ 직무 선택과 인생 진로 ”

강형근



직무 선택보다 먼저 이루어져야 하는 직무 탐색

직무 선택보다 먼저 이루어져야 하는 게 있어. 뭘까? 바로 직무 탐색이야. 직장을 선택한다는 건 직무를 선택하는 거야. 직장은 개인이나 조직의 상황에 따라 변화할 수 있지만, 직업은 지속 성장 영역이라 쉽게 변경하기 어려우니까.

취준생의 고민 1순위는 진로 고민. 취업 출발점에서 선택한 직무는 직장인의 성장에 '샤인(Schein)의 경력 닻(Career Anchor; 재능, 기술, 역량, 동기나 욕구, 삶의 목표, 조직 내 규범, 가치에 대한 태도와 지각)'을 형성하며 삶의 만족도에 큰 영향을 주는 요소라서 직무 선택은 매우 중요해.

자신의 성격, 성향을 객관화하여 평가하기란 쉬운 일이 아니지. 성향 진단은 '있는 그대로의 나'가 아닌 '되고 싶은 나'로 정하는 경우가 많거든. 진로 선정에 있어 직업적 성향을 아는 것도 중요하지만, 지원 직무와 관련하여 지금까지 어떤 준비가 되었는지 정리해 보는 것도 중요해. 우선 자기 자신이 어떤 사람인지 파악해 보아야 하며, 잘할 수 있는 일과 좋아하는 일을 구분하여 관련된 직무를 찾아보는 것도 좋은 방법이야.

단기간의 긍정적인 경험만으로 진로와 직무를 선택하는 건 바람직하지 않아. 직무에 대한 올바른 이해를 통한 선택이어야 해. 직무 선택이 쉽지 않은 경우 자기 자신에게 두 가지 질문을 순차적으로 던져 보는 것도 좋은 방법이야. 본인이 가장 좋아하는 것은 무엇인가? 지금까지 인생을 살면서 가장 많은 시간을 사용했던 분야가 무엇인가? 호감이나 관심만으로 선택해서도 안 되고, 관심사를 배제하고 선택해서도 안 돼. 아직 직무 목표가 명확하지 않다면 지속적인 탐색과 자기 분석이 더 필요해.

직무 내용에 대한 이해는 제대로 하고 있는가?

진로를 탐색하려면 직무 내용에 대한 이해가 필수야. NCS 직무 기술서, 기업 홈페이지 직무 소개, 채용 사이트 직무 안내, 교내 취업지원센터 컨설팅, 외부 적성검사 상담 등을 살펴보면 직무 내용을 이해할 수 있을 거야. 인턴이나 교육, 현직자와의 인터뷰, 실무자 교류 카페나 세미나를 통해 담당자들의 직무 체험도 할 수 있고.

진로에 대한 자기준비도 진단도 필요해. 개인의 직업 흥미도나 MBTI 같은 성향 진단, 자격증과 수료증, 대학교 수업 등의 학업 활동, 대내외 활동과 프로젝트 등의 경험으로 자기준비도를 지원할 수 있어.

직무 선택을 위해서는 3가지 내용을 중점적으로 활용해야 해.



- 1 다양한 검사 기관을 통해 얻은 자신의 직업 성향 결과를 진로 선택의 참고 기준으로 활용해. 단, 이걸 진로 선택의 단일 지침으로 삼아선 안 돼.
- 2 회사별 정확한 직무 내용을 파악해. 되도록 다양한 매체를 통해 직무 수행 절차, 역할과 책임, 자격 요건에 대한 정보 수집을 해.
- 3 가급적 본인의 전공에 집중하는 것이 가장 안정적인 직무 선택일 거야. 직무 관련 전공자들이 비전공자보다 내용과 상황에 대한 이해도가 빠르다는 것이 현직자 다수의 의견이거든.

현재 고용 시장은 직무 기반의 채용이 확대되고 있고, 앞으로 직무의 중요성은 더욱 강조될 거야. 채용은 기업과 지원자 간의 가치 적합성, 조직 적합성, 직무 적합성을 확인하는 과정이야. 가치 적합성은 회사의 지원 동기, 인재상, 핵심가치 등을, 조직 적합성은 지원자가 조직에서 소통, 협업이 가능한 사람인지, 직무 적합성은 조직에서 직무 관련 경험 및 역량 등을 요구하고 있어. 직무 분석은 입사하고자 하는 기업의 직원들이 담당하고 있는 각 직무별 내용과 필요 요건에 관한 정보 자료를 수집하고 분석하는 과정으로, 취업 준비에 반드시 필요해.

최근 채용 트렌드 중 하나가 기업에서 원하는 직무 요구 수준이 상향 되었다는 것이야. 직무 학습의 핵심은 해당 직무에 얼마나 고민했는지 여부가 중요해. 본인 직무에 맞는 일을 인턴근무 등을 통해 사전에 경험하거나 관련 교육을 이수하는 것도 좋은 방법이야.

직무 학습은 NCS를 활용하여 직무 이해와 학습을 하는 방법도 있지만, 가장 좋은 방법은 본인이 지원하고자 하는 회사와 직무에 맞는 현직자와의 인터뷰를 활용하는 거야. 현직자 인터뷰는 인적 네트워크나 멘토링 사이트, 직무 전문가 카페 등을 활용하도록 해.

포스코 취업 아카데미 교육의 숨겨진 강점 '일대일 면담'

포스코 취업 아카데미 프로그램의 장점 중 하나인데, 교육생과 코치(운영자)의 일대일 면담이 있어. 자유로운 주제로 대화할 수 있는 시간이지. 교육생이 목표하는 직무에 대한 이야기를 나눌 수도 있고, 현직자 입장에서 바라보는 신입 사원에게 바라는 점 등을 얘기하기도 해.

진로나 직무를 선택하지 못한 채 교육에 입과한 교육생들을 많이 볼 수 있어. 면담을 통해 나는 그들이 하고 싶은 것, 현재까지 살아오면서 제일 시간을 많이 할애한 것을 중심으로 세부 실행 계획을 설계할 수 있도록 조언해 주곤 해.

그중 A라는 교육생은 대학을 졸업하고 몇 년이 지나도록 취업에 성공하지 못해 자존감이 많이 낮아진 상태였어. 그와 직무 선택과 관련해 이야기를 나누다 보니 우선적으로 현 상황에 대한 공감이가 필요하다고 판단되었어. 그래서 내 경험을 들려준 뒤 그의 이야기를 들어 보기로 했지. 이야기를 듣고 보니 가장 큰 문제점으로 느껴진 것이 '사회성 결여'였어. 취업을 위한 스펙은 잘 갖추어져 있지만, 타인과의 관계 형성 같은 사회성이 결여되어 일반적인 기업에 취업하기 위해서는 상당한 노력이 필요할 것 같았어.

밤늦도록 이야기를 주고받으며 내가 느낀 것들을 솔직하게 이야기해 주었어. 3시간이 넘는 면담을 마무리하면서 나는 그에게 사기업보다는 공기업에 지원하는 것이 좋을 것 같다고 조언해 주었지. 공기업 면접은 블라인드로 진행되니 그에게 더 잘 맞지 않을까 하는 생각이 들었거든. 그는 회사나 진로 선택에 좋은 참고 사항이 되었다면서 자신의 얘기를 끝까지 들어 준 것에 고마워하며 눈물까지 보였지.

취업 아카데미 교육을 통해 개인의 취업 역량을 높이는 것도 중요하지만, 이렇게 교육생들과의 면담을 통해 개인 인생 진로를 설정하는 데 조금이나마 도움이 되는 것 같아 코치로서 보람을 느끼곤 해.

취업 기초 역량 강화뿐 아니라 교육생이 가지고 있는 잠재성을 충분히 발휘할 수 있도록 해 주는 면담 시간이 취업 아카데미 교육의 숨겨진 강점이 아닐까 생각해.



“ 자기 점검과 멘탈 관리 ”

윤연경

스스로를 점검하기

요즘 청년들은 대학 생활 동안 전공을 살려 본인 적성에 맞는 직무에 대해 고민하고, 다양한 대외 활동과 어학 연수, 다양한 경험을 준비해.

하지만 다양한 경험과 어학 능력, 대외 활동, 수상 경력 등은 다만 가지고 있는 게 아니라는 현실을 깨닫게 되면 과연 내가 취업 준비를 잘하고 있는 건지 문득 불안을 느끼기 시작하지. 내가 정말 원하는 산업, 기업, 직무에 맞는 다양한 활동(스펙)을 집중해서 해 왔는지 생각해 보고, 다시 한번 점검해 볼 필요가 있어. 제대로 된 준비 없이 무턱대고 취업 포털 사이트에만 의지한 채 공채나 수시 채용에 지원했다가 실패하는 경우가 많거든. 같은 과 선배 누가 어디 취업했다는 소식에 자신도 비슷한 스펙을 가지면 취업할 수 있겠다고 생각하는 것도 위험해.

내가 준비 없이 취업에 뛰어들려 하는 건 아닌지 다시 한번 생각해 보고, 무엇이 잘못되었는지 짚어 보도록 해.



무엇부터 할까?

우선 직업의 종류를 찾아보고, 전공의 길로 갈 것인지 아니면 흥미를 가지고 있는 다른 분야를 선택할 것인지 원초적인 것부터 고민해 봐. 우선 자기 자신을 제대로 분석해야 해. 자신의 장점, 강점, 역량 등을 파악하라는 거야.

이렇게 자기 분석과 자기 이해를 거친 다음에 어떤 직업을 선택할 것인지 진지하게 고민해 봐야 해. 내가 정말 하고 싶은 일이 무엇인지가 명확해야 그에 따른 산업과 기업, 직무에 대한 정보를 정확히 수집할 수 있어.

자기 분석을 통해 하고 싶은 일, 가고 싶은 기업을 정했다면 이제 자신만의 스펙을 계획하여 취업에 필요한 다양한 경험을 제대로 쌓아. 이때 '취업에 필요한 것'과 '취업에 필요한 활동'으로 나누어 취업 준비 계획을 다시 설정해 보는 것이 좋아. 계획을 설정한 다음에는 체계적으로 실행력을 높여 반드시 실천하도록 해야겠지.

멘탈 관리에서 제일 중요한 것은?

본인은 준비를 잘했다고 생각해 자신감에 차서 취업 전선에 뛰어들었다가 한두 시즌이 지나면서 서류 심사에도 통과하지 못하는 일이 반복되어 자신감을 잃는 청년들도 종종 봤어. 다른 친구들은 특별히 나보다 뛰어난 것 같지 않은데도 대기업에 척척 합격하는 모습을 보면서 초조해지겠지. 왜 나는 서류 심사조차 통과하지 못하나 싶어 멘탈이 흔들리고 우울해지기도 할 거야.

취업에 성공하기 위해서는 최종 합격까지 지지 않고 끝까지 최선을 다해야 하는데, 여기서 제일 중요한 것이 바로 멘탈 관리야.

취업 준비, 정말 많이 힘들지.

실제로 포스코 취업 아카데미 교육생들 중에 취업 준비 기간이 1년 이상 이어지는 교육생들을 많이 보게 되는데, 면담을 통해 이야기를 나누어 보면 자존감이 많이 떨어져 있는 걸 느껴. 그때 그들이 하는 질문이 바로 “멘탈 관리를 어떻게 해야 할까요?”야.

멘탈 관리에 있어서 제일 중요한 것은 자존감이며 자신감이야. 불합격의 원인을 찾기보다는 자존감이 떨어졌음을 받아들이고, 긍정적으로 생각하며 휴식을 가져야 해. 자신을 질책하며 주저앉지 말고, 마음을 나눌 수 있는 가족이나 친구들을 만나 수도도 떨고 맛있는 음식도 먹으며 스트레스를 풀어 주는 것이 현명한 해결 방법이야. 아울러 꾸준히 운동을 해서 긴 레이스에서 멘탈이 흔들리지 않도록 강인한 체력을 유지하는 것도 매우 중요해.

자신감 충전 뽕뽕하게

포스코 취업 아카데미 교육생 중에는 뛰어난 스펙도 없고 졸업 후 고시 공부를 하느라 다양한 활동 경험도 없었던 청년도 있었어. 하지만 그 친구에게는 남다른 강점이 있었지. 바로 자신감이었어. 기본적인 산업, 기업, 직무에 대해 완벽하게 이해하고 있었고, 면접에서도 당당한 자신감으로 위축되지 않고 탄탄한 지식 베이스를 보여 줌으로써 누구보다 돋보였지. 여러분이 면접관이라면 조건과 스펙이 비슷한 대상들 중에서 어떤 사람에게 눈길이 갈까를 생각해 봐.

자기 자신을 사랑하며 자존감이 높고 자신감이 있는 취업생들에게는 멘탈 관리 역시 자신만의 특별한 노하우가 있을 거야. 긴 레이스에서 지쳐 쓰러지지 않기 위해서는 반드시 취업할 것이라는 자신감을 갖고, 본인만의 마지노선도 설정해야 해.

플랜 A, 플랜 B를 세워 언제언제까지는 반드시 취업을 하겠다는 단단한 의지가 있어야 흔들리지 않도록 멘탈을 붙잡을 수 있어. 자신감 충전, 잊지 마!





이인자

강 대표의 Start-Up

아마존(Amazon)의 설립자인 제프 베이조스(Jeff Bezos)는 18년 동안 아마존을 성공으로 이끈 3가지 큰 전략이 **고객을 우선 생각하고, 발명하고, 인내하는 것**이라고 했다. 그리고 포스코 창업 인큐베이팅 스쿨에서는 사업의 처음부터 끝까지 항상 ‘고객을 중심에 두고’ 진행하라고 하지.

교육생들은 “창업 교육을 받기 전에는 내가 좋아하고 잘할 수 있는 것에만 중점을 두고 사업을 진행하다 보니 정작 고객들이 무엇을 원하는지 고객의 입장에서 생각해 보지 않는 오류를 범했어요.”라고 입을 모아. Design Thinking에서의 핵심 키워드도 결국엔 ‘고객’이야. 아무리 최첨단 기술을 제공하더라도 고객에게 가치가 없으면 성공하기 어렵지. 그 가치는 오직 고객이 발견할 수 있는 것이고.

지난 2021년 1차를 수료한 강광식 ‘PEP모빌리티’ 대표 이사 의 이야기를 들려줄게.

강 대표는 2006년 태풍에 휩쓸려 오래 걸거나 뛸 수 없는 경증 장애인이 되고 말았어. 그는 장애를 가진 고객 입장이 되어 문제 해결을 위해 Start-Up 생태계에 뛰어들었지. 창업 아이템은 모빌리티 충전 전더(제품명: PEP 차저). 전기차 완속 충전을 범용 충전기로 변환하는 제품이야. 자신처럼 전동 휠체어와 같은 전동 보장구로 이동하는 사람들에게 배터리 충전 문제는 생존과 같다는 점을 알게 된 거야.

강 대표가 포스코 창업 인큐베이팅 스쿨을 받기 전에 이미 시제품도 나와 있었고, 부산청년창업사관학교에 합격해서 Start-Up 회사를 설립한 상태였어. 하지만 아이디어 하나만 가지고 시작한 사업이라 초기에는 상상하던 것과는 달리 많이 힘들었다고 해. 2년 차에 접어들 무렵 사업에 박차를 가하려고 하니 현실의 벽에 부딪히게 되었던 거야. 제대로 된 사업 계획서 하나 없이 주먹구구식으로 IR(Investor Relations)을 해 왔던 게 이유지.



그때 마침 포스코 창업 인큐베이팅 스쿨 모집 공고가 눈에 띄자 사업 계획서만큼은 제대로 만들어 보자는 심정으로 교육을 결심하게 된 거야.

강 대표는 4주 내내 지친 기색 없이 교육을 받았어. 주말에도 쉬지 않고 동기들과 Prototype을 제작하고 사업 계획서를 작성하면서 말이야. 교육 성과는 스포츠서울 '2022 혁신 한국인 & POWER KOREA'에 선정되는 등 여러 지원 사업에 합격하며 좋은 결실을 맺었지. 강 대표는 올해 첫 양산 제품의 출하를 목표로 업무를 진행 중이고, 더 나아가 향후 AI 기반 S/W, 자동차와 모빌리티 겸용 충전 전드를 개발해서 상용화할 계획이라고 해.



시간과 자원을 아껴 줄 조력자

“새로운 길을 만드는 개척자는 다른 사람에게는 없는 특별한 DNA가 있다.”

창업 교육 관련 종사자들이 한결같이 하는 말이야. 창업자에게는 창업 기질이나 창업 근성과 같은 기본 바탕이 있어. 사업화를 본격적으로 추진하게 되면 제품 고도화와 초기 고객 확보 등의 과정에서 여러 어려움에 부딪히게 되는데, 이런 기질이나 근성 없이는 시련과 스트레스에서 자유로워질 수가 없음을 표현한 말이야.

기업을 이끌어 나가다 보면 미친 듯이 매달리고 버텨야 결과가 좋은 경우도 많아. 하지만 그렇다고 창업자들의 사업 모토가 ‘무작정 버티기’가 되어서는 안 되겠지. 현재 상태에 머물지 않고 사업을 계속 Develop하면서 성장해 나가야지.

안타까운 일이지만 모든 창업자가 성공의 단맛을 볼 수 있는 건 아니잖아. 창업 과정은 난관의 연속이고, 기업 유지는 더욱 전쟁보다 잔인해. 가까스로 시장에 자리 잡아도 경쟁자의 도전은 끊이지 않겠지. 버티는 자보다 쓰러지는 자가 훨씬 많은 곳이 창업 시장이니 말이야. 그런데도 창업자는 계속해서 등장해.

핵심은, 목표를 빠르게 이루고 성공 시간을 확보하기 위해서는 반드시 다른 사람의 ‘조력’이 필요하다는 거야. 그러나 그 조력자는 넓고 얇은 관계 안에서는 나타나기 어려워. 시간과 자원을 아껴 줄 조력자를 곁에 두기 위해 노력해야 해. 더불어 이 글을 읽고 있는 창업자 여러분 자신도 누군가에게 든든한 조력자가 되어 줘. 그래서 서로에게 선한 영향력을 주고받으면서 시너지를 얻기를 바라.

“
**성공 창업이
 아니라 실패
 최소 창업**
 ”

김형민



100세 시대의 창업

우리는 이미 100세 시대를 살고 있어. 생계를 위한 우리 삶의 방식은 변화할 수밖에 없지. 퇴직 시점부터 현실적인 문제인 먹고살 걱정을 다시 해야 해. 직장 생활을 하면서 노후를 준비하기란 대단히 어려운 일이라 퇴직 후에야 비로소 100세까지 살아갈 노후 준비라는 현실에 맞닥뜨리게 되는 거지.

60대 이후의 재취업은 양질의 일자리를 찾기가 매우 어려워. 단순 노동이나 국가에서 제공하는 임시 근로 외에는 일자리 자체가 거의 없으니까. 이렇게 재취업이 어려워니 '창업'을 생각해 보는데, 어디서부터 시작해야 할지 막막해. 이리 물어보고 저리 고민해 보지만, 불안하고 막막하기는 마찬가지.

통계청 자료에 의하면 전년 대비 사업체(창업자) 증가 수가 60대 이상이 20대에 이어 2위를 차지하고 있어. 이것만 보아도

60대 퇴직 이후 재취업이나 창업을 하지 않으면 100세까지 남은 노후를 살아가기가 어렵다는 걸 짐작할 수 있지. 즉, 우리는 평생 한 번은 창업을 해야 하는 시대에 살고 있다는 뜻이야.

창업에는 최소 3년 이상의 철저한 준비와 배움의 시간이 필요해. 2019년 이후 지속적으로 양질의 창업 교육을 통해 수많은 창업자들을 배출한 '포스코 창업 인큐베이팅 스쿨'이 주목받는 이유가 바로 여기에 있어. 창업은 이제 생존의 문제라는 뜻이야.

창업 DNA

다들 창업이 어렵다고 말해. 맞는 말이야. 그런데 왜 어려울까? 미래에 대한 불확실성과 실패에 대한 두려움 때문이겠지. 그런데도 수많은 예비 창업자들은 창업에 대한 배움을 고려하지 않아. 배우지 않으니 어렵고 두려울 수밖에. 그런 면에서 포스코 창업 인큐베이팅 스쿨을 찾아가 창업에 대해 배워서 창업을 실현한 수료생들은 참 대단한 사람들이야.

창업자는 안전에 투자하는 것이 아니라, 불안하고 불확실하지만 미래에 투자하는 거야. 누군가 시켜서 하는 것이 아니라 스스로 하고, 결과에 대한 책임도 스스로 지지. 그들은 사회의 일원으로서 유의미한 일로 사회 발전에 기여하려는 이타적인 생각을 하며, 본인이 인생의 주체가 되고자 해. 그리고 삶에 대한 열정으로 가득하지. 기업가 정신과 관련된 어떤 책을 보더라도 거의 공통적으로 나오는 말이야.

이건 수강생들이 “나는 왜 창업을 하는가?”라는 질문에 가장 많이 대답하는 내용이기도 하고, 창업자들의 공통적인 특성이기도 해.

나는 ‘창업자는 종(種)이 다르다’는 생각이 들어. 어쩌면 타고나는 것이 아닐까 싶기도 하고. 말하자면 ‘창업 DNA’라고 할까?

‘창업 DNA’는 역할에 따른 사고 체계를 전환하고 원래 그랬던 것처럼 행동하게 하는 것이 아니라, 본질적으로 창업자처럼 생각하고 행동하게 만들어. 열정, 주체, 기여 등과 같은 유전자적 DNA가 ‘창업’이라는 결과물을 자연스럽게 만들어 내는 거지. 창업자에게 있어 창업은 우연이 아닌 필연인 거야.



Start-Up의 핵심 역량, CEO

Start-Up은 이런 창업 DNA를 가진 창업자들의 행동으로 발현되는 구체적인 산물이야. Start-Up은 아이템에 대한 실증도 미흡하고, 팀원들에 대한 검증도 부족하며, 사업 운영 자금도 늘 제한적이지. 아무리 회사 이름이나 로고를 멋지게 만들고 제품 및 서비스에 대한 진보성과 혁신성을 강조해도 결국 가장 중요한 건 CEO. 어찌 보면 Start-Up은 CEO 그 자체가 곧 브랜드라고 봐도 무방할 거야.

따라서 Start-Up의 CEO는 많이 알아야 해. 즉, 창업을 제대로 배워야 한다는 뜻이야. 더불어 사업의 본질에 대한 깊은 이해와 성찰이 필요하지.

사업을 한마디로 정의하기는 어렵지만, 무엇보다 중요한 건 바로 '고객의 문제를 해결해 주는 것'이야. 창업자가 만들 수 있는 것을 만들어서 고객을 설득하는 것이 아니라, 고객이 원하는 것을 창업자가 만들어 내는 것, 이게 사업이야.

사업은 오랜 기다림이 필수야. 사업은 최소 3가지가 맞아야 해. **적절한 시기, 적합한 사람, 그리고 적당한 아이템. 이 3가지가 어우러져야 제대로 된 사업을 할 수 있어.**

Start-Up의 CEO는 단순히 R&D(Research & Development)의 추구를 넘어 C&P(Commercialize & Profit)를 반드시 지향해야 해. R&D는 실현 가능성이 있는 아이디어나 요소 기술을 아이템 형태로 만들어 보는 것이고, C&P는 시장에서 통용 가능한 아이템을 고객이 구매할 만한 가치가 있는 제품으로 만드는 거야. C&P는 반드시 고객과 시장이 원하는 것, 고객의 문제를 해결해 주는 제품이어야 해. 그리고, 고객이 구매할 가치가 있는 이 제품이 회사의 매출로 이어져야 하지.

실패를 줄이는 창업 전략

도처에서 '성공 창업'을 말해. 성공 신화에 대한 얘기는 연일 미디어에 흘러넘치고, 대박 사업 아이템들도 여기저기에서 소개돼. 주저하지 말고 도전해 보라고, 심지어 젊을 때 빨리 실패해 보아야 그것이 밑천이 되어 성공을 이룰 수 있다고 입을 모으지. 하지만 사람들은 '실패를 줄이는 창업'에 대해서는 잘 얘기하지 않아. 우리 사회는 '실패한 창업자'로 살아가는 게 결코 쉬운 일이 아니잖아. 그렇더라도 생각해 보면 '성공하는 창업'보다 '실패를 줄이는 창업'이 더 중요하지 않을까? 그럼 실패를 줄이는 창업 전략은 무엇인지 알려 줄게.

1 발상의 전환



첫째, 발상의 전환이 필요해. 창업의 시작은 기업을 설립하는 시점이 아니라 창업을 결심한 그때부터야. 행정적으로 기업을 설립하기 전까지 준비하는 기간이 모두 창업에 해당하는 거지. 창업 준비 기간 중에는 반드시 창업에 대해 배워야 해. 그러면 실패를 줄이는 창업이 가능하다고 확신해. 창업은 반드시 배워서 해야 한다는 인식의 전환이 정말 중요해.

2 사업 준비 기간



둘째, 그렇다면 어느 정도의 사업 준비 기간이 필요한 걸까? 직장을 다니면서 창업을 준비한다면 최소 3년 이상이 필요해. 근로자로 생활하면서 동시에 창업을 준비하는 건 사실 매우 어려운 일이라서 창업 준비 시간을 할애하기는 절대적으로 부족할 거야. 만약 전적으로 창업만 준비하는 상황이라 하더라도 1년 이상은 준비해야 해.

3 전략 수정



셋째, 근본적인 전략 수정이 필요해. 성공을 위해서는 지속적으로 원가를 해야 하거든. 성공만을 좇다 보면 원래 창업할 때 가졌던 초심도 잃어버리기 십상이야. 그렇게 되면 자연스럽게 남과 비교도 하게 되고, 초조하고 불안해지지.



(출처: 『창업은 공학이다』, 김형민 저)

예컨대 자영업자들도 성공하려면 목이 좋은 곳에 개점해야 하고, 좀 더 멋진 인테리어를 해야 하며, 더 품질 좋은 재료를 사용해야 하고, 심지어 종업원들의 유니폼도 멋지게 디자인해서 입혀야 하잖아? 스타트업도 다르지 않아. 성공을 위해 지속적으로 무얼 해야 하는지 리스트를 만들고, 어떤 방법으로 추진할 것인지 고민해야 해.

하지만 이 모든 것들에는 자원이 필요하지. POSCO의 포항제철소 출입문에 이런 문구가 있어.

‘資源은 有限, 創意는 無限’

(자원은 유한, 창의는 무한)

Start-Up의 자원이야말로 지극히 유한하잖아? 게다가 작기까지 하지. 따라서 전략을 수정해야 해. ‘해야 하는 전략’에서 ‘하면 안 되는 것을 가려내는 전략’이 필요하다는 뜻이야.



(POSCO의 포항제철소 출입문)

‘실패를 줄이는 창업’은 하면 안 되는 것을 추출하는 전략이야. 한정된 자원을 명확하게 인식하고 그것에 맞게 몸집을 가볍게 하는 거지. 무엇보다도 창의적으로 현재의 상황을 활용해야 해. 그러기 위해서는 ‘하면 안 되는 것을 추출하는 전략’이 되어야 해. 창업자가 가진 제한된 자원을 극대화하기 위한 창의적인 생각으로 방향을 전환해야 한다는 말이야.

마지막으로, 성공하는 창업과 실패를 줄이는 창업의 차이는 무엇일까?

성공과 실패에 대한 기준이야말로 지극히 주관적이야. 사회적 통념이나 주위 시선은 의식할 필요 없어. 창업자 본인의 기준만 탄탄하면 돼. 창업자는 성공해서 행복한 것이 아니라 행복해서 성공한 사람이 되어야 해.



“
**문송,
 머신 러닝
 엔지니어 되다**
 ”



배강국

'문송'을 디지털 기술의 세계로 이끈다

포스코 청년 AI·Big Data 아카데미를 지원하기 전까지만 해도 그는 코딩이 뭔지도 모르고, 수학은 고교 이후 단 한 번도 쳐다 보지 않았던, 컴퓨터 드라이브 공간도 나누지 못하는 컴퓨터 속맥의 '문송'이었다고 해.

그는 졸업 후 2년 동안 취업을 하지 못한 스물일곱의 취준생이 있어. 어느 날 그는 문득 어차피 취업 준비 기간이 길어질 거라면 하고 싶은 공부를 시작해 보자는 생각이 들었어. 사실 예전부터 AI, 데이터 분석가에 대해 관심을 가지고 있었거든.

관련된 인터넷 강의를 찾아보던 그는 '포스코 청년 AI·Big Data 아카데미'를 알게 되어 지원했지. 첫 시도에는 아쉽게도 불합격했지만, 이후 3개월 동안 코딩 · 통계 강의 · 선형 대수학을 학습한 뒤 재지원하여 결국 합격했어.

1등으로 이끈 3가지 규칙

그는 누구보다 간절한 마음으로 열정적으로 시작했어. 무조건 좋은 성적을 받아 포스텍 인턴이나 포스코 면접 기회를 얻겠다고 마음먹었지. 그런데 다른 교육생들보다 관련 지식이 많이 부족하다는 걸 뼈저리게 느낀 그는 미친 듯이 연습과 복습에 매달렸어. 개인 과제도 많고 매주 시험도 있어 힘들었지만, 하루하루 새로운 것을 배워 가는 재미가 있었어.

특히 팀원들과 머리를 맞대고 기획하고 실행하여 완성했던 데이터 분석 프로젝트와 AI 프로젝트 과정은 잊지 못할 소중한 경험이었지. 팀원들은 모두 각자 맡은 역할에 열정이 넘쳤고, 적극적으로 자신들의 의견을 어필했어.

하지만 이 과정에서 문제도 생겼어. 각자 자신의 의견만 내세우다 보니 제자리에 머물 뿐 진척이 없었던 거야. 조장이었던 그는 고민 끝에 3가지 규칙을 정해 문제 해결을 시도했어.

그 첫 번째는 '주장은 근거와 함께, 반대는 대안과 함께'였어. 회의에 앞서 이 구호부터 외치고 시작했지.

두 번째는 'Post Your Ideal'라는 소통의 칸이야. 지난 회의에서는 주목받지 못했지만 다시 한번 팀원들에게 어필하고 싶은 내용을 쓸 수 있게 한 거야. 아쉬움이 남지 않고 불만이 쌓이지 않도록 말이야. 실제로 이 규칙으로 무심히 지나쳤던 좋은 아이디어를 되살려 활용한 경우도 꽤 있었어.

세 번째는 '레드 카드를 든 회의 진행자' 설정이야. 모든 팀원이 한 번씩 돌아가며 회의를 진행하는 거지. 회의 진행자는 주어진 시간 안에 논의해야 할 부분을 모두 확인할 수 있도록 점검하고, 이야기가 길어지면 '레드 카드'로 시간 관리를 하도록 했어.

이 3가지 규칙을 만들어 지키자 회의는 전보다 훨씬 순조롭게 진행되었어. 또, 각자 '원하는' 업무와 '잘하는' 분야에 대해 차분하게 대화한 후 업무 분배를 하자 이전보다 프로젝트 진행 효율성이 향상되었지. 결국 그의 팀은 Big Data와 AI 프로젝트에서 모두 1등을 차지할 수 있었어.

취업에 도움이 되었던 활동

이론 수업, 실습 과제, 팀 프로젝트, 스터디, 견학, 보고서 작성법 등 모든 활동이 그가 향후 개발자가 되기 위한 과정에 유익했고, 전체적인 그림을 그리는 데 밑그림이 되었어.

이 중에서도 데이터 분석 종합 실습 과제가 그에게는 가장 큰 도움이 되었다고 해. 처음으로 누군가의 도움 없이 데이터 분석 과정을 처음부터 끝까지 완성할 수 있었기 때문이지. 답이 정해지지 않은 상태에서 배운 지식을 기반으로 어떤 변수를 써 볼지 고민하고, 원하는 결과가 나오도록 파생변수(Derived Variable)도 만들어 보고. 나아가 이를 modeling하여 결과를 비교해 보면서 어떤 것을 활용하면 좋을지 고민한 뒤 이에 대한 설명까지 해 볼 수 있는 기회가 되었던 거야.

뿐만 아니라 보고서 작성법을 배운 덕분에 그는 보기 좋은 자신만의 완성된 결과물을 만들어 낼 수 있었어. 취업 면접에서 PPT를 만들어 자신의 프로젝트를 설명할 때, 취업 후 자신이 진행하는 업무에 대해 설명할 때, 포스코 교육 경험이 빛을 발했다고 해. 그때 배운 보고서 작성법을 최대한 적용하여 누구든 잘 이해할 수 있는 깔끔한 보고서를 작성할 수 있었다는 거야.



그만의 스펙이 되다

포스코 청년 AI-Big Data 아카데미가 끝날 무렵 그는 '서울대학교 핀테크 전문가 양성 과정' 2기에 도전하여 합격했다. 청년 AI-Big Data 아카데미는 전반적으로 통계, 데이터 분석 기법, AI 관련 모든 분야를 소개해 주며 전체 틀을 잡아 주는 과정이었다면, 서울대학교 핀테크 전문가 양성 과정은 금융과 접목하여 어떻게 시와 빅 데이터를 적용하고 활용하면 좋을지 배울 수 있었어.

이 교육 과정의 마지막 2개월은 실제 기업으로 캡스톤 프로젝트(Capstone project)를 나갈 수 있었는데, 그는 현재의 직장인 '○○손해보험'에서 프로젝트를 진행했어. 그 후 6개월의 인턴 과정을 거쳐 정규직이 되어 취업에 성공했지.

그는 AI·Big Data 관련 최고의 교수님들이 있는 포스텍과 서울대학교에서 들었던 강의가 가장 큰 스펙이 되었다고 지금도 입버릇처럼 말하곤 해. 이 두 학교의 수강생이 아니었다면 이렇게 열정 넘치는 강의를 어디 가서 들을 수 있었겠느냐고.

총 9개월 과정 동안 여러 개의 팀 프로젝트, 개인 과제물들이 쌓여 벅찼지만, 훌륭한 교육 과정에 몰입하여 만들어 낸 생산물이 자신의 탄탄한 스펙이 되어 이 자리까지 올 수 있었다고 말하는 그를 보면 나도 벅찬 감정을 느껴.

이건 그만의 성공 스토리가 아니야. 그 뒤를 잇는 또 다른 성공 스토리를 이제 여러분이 만들어 가기를 기대해.



PART

2

청년,
우리들의

talk that
talk

취창업 수기 공모 당선작

세상, AI에 눈뜨다

라이언



AI 진입, 그 넘사벽을 넘을 사다리가 필요해

1년 전 나는 경력 7년 차 산업용 로봇 엔지니어였다. 어릴 때부터 좋아하던 일을 할 수 있어 행복했고, 리챔, 동원참치, 삼성디스플레이 등의 공장에 내가 setup 한 로봇이 들어간다는 데 큰 자부심을 느꼈다.

난 이 직업으로 평생 남들의 부러움을 받으며 잘 먹고 잘 살 수 있을 거라고 생각했지만, 세상은 빠르게 변해 갔다. 알파고 사건 이후로 AI 관련 기사들이 눈에 많이 띄었다. 여러 기업들은

발 빠르게 인공지능을 공정에 도입해서 새로운 가치를 창출해 내고, 매킨컴에서는 세상이 곧 AI의 지배를 받을 것처럼 떠들 어댔다.

하지만 산업용 로봇은 보수적인 규칙 기반 코드로 이루어졌기 때문에 내가 사는 세상에는 AI가 없었다. 아무리 완벽하게 coding된 로봇도 현장에서 새로운 변수가 생기면 그에 대응하도록 다시 coding해 주어야 하는 불편함이 있었다. 나는 로봇에 AI를 접목시키면 이 문제를 해결할 수 있지 않을까 생각했다. 당시 내가 알던 AI는 스스로 학습해서 문제를 해결하는 만능 기술이었기 때문이었다.

그날 이후 나에게는 로봇에 AI를 접목하겠다는 웅장한 꿈이 생겼다. 하지만 내 꿈을 들은 지인들은 하나같이 “인공지능, 그거 아무나 하는 거 아니다.”, “헛바람 들었군. 지금 네 경력이나 잘 지켜.”라는 현실적인 조언을 해 주었다. 하지만 나는 확신했다. AI를 모르는 미래의 나라면 행복 또한 없을 거라고.

그날부터 나는 AI를 배울 방법을 찾기 시작했다. 하지만 도대체

AI를 어디서, 어떻게 배워야 할지 막막했다. 기초 지식이 없는 상태에서 AI를 배운다는 건 뜬구름 잡기와 같았고, 나는 점점 지쳐 갔다.

그러던 어느 날, 우연히 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미에서 학생을 모집한다는 기사를 보게 되었다. 하늘에서 동아줄이 내려온다는 게 바로 이런 걸 두고 하는 말 아닐까? 잦은 야근과 대학 수업을 병행하느라 틈이 없었지만, 나는 절대 이 기회를 놓칠 수 없었다.

썩은 동아줄이면 어찌지?

포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 합격! 드디어 이 어려운 학문에 발을 들여놓을 기회가 생겼다. 하지만 다음 순간 숨이 턱 막혀 왔다. 왜냐고? 중학생 때부터 로봇에 관심을 가져 로봇 고등학교에 입학하고 로봇 엔지니어가 되어 어린 나이에 대리 승진까지 한 사람이 AI를 배우겠다고 나섰다! 실패하면 얼마나 창피한 일인가!

하지만 나는 이런 부담을 떨쳐 내고 7년간 몸담아 온 회사에 사표를 냈다. 그리고 포항으로 갈 날을 기다리며 사전 학습 자료를 보면서 Big Data 과정과 AI 과정을 공부했는데, 모두 Python 언어를 사용하는 것이었다. 낯선 언어로 인해 교육 이해도는 떨어지고, 나는 차츰 자신감을 잃어 갔다.

교육 입과 날, 포스코 국제관에 짐을 풀고 담당 교수님을 만나 오리엔테이션을 들었다. 이제 내일부터 대한민국 철강 산업을 이끄는 포스코의 현업 교수님들께 Big Data를 배우고 포항공대의 실력 있는 교수님들께 AI를 배울 텐데, 내가 과연 이 최고의 교육 과정을 잘 따라갈 수 있을지 걱정이 되었다. 내가 잡은 동아줄이 썩은 동아줄이 아닐까 바라며 긴장 속에 잠자리에 들었다.

교육 수료 후 나에게 남은 것

오프라인 교육이 시작되었다. 다들 파이팅 넘치는 분위기였고, 나 역시 열심히 공부해서 이 교육생들 안에서 최고가 되리라 다짐했다.

AI와 Big Data 모두 Python이라는 언어를 기반으로 다루기 때문에, 첫 주 차에는 Python을 배웠다. 수업은 오전 9시에 시작해서 저녁 6시까지 이어졌다. 문제는 과제였다. 하루도 빠짐 없이 과제를 내 주는데, 밤을 새지 않으면 끝낼 수 없는 분량이었다. 게다가 금요일 과제는 주말을 꼬박 투자해야 마칠 수 있는 난이도였다. 이런 말도 안 되는 과제를 매일 내는 교수님들이 당시에는 참 미웠다.

그렇게 일주일 내내 밤을 새우며 한 주가 지나고 2주 차가 되자 굳었던 내 다짐은 무너졌다. 나만 밤새 공부하는 게 아니라 나보다 똑똑한 친구들도 똑같이 밤새 공부했다. 심지어 나는 2주에 한 번씩 서울을 오가며 대학 공부도 병행해야 하는 상황이었다. 교육생 중의 최고는커녕 중간 정도도 따라가기가 벅했다. 그래서 나는 목표를 바꾸었다. 교육 수료 후 남는 것이 없다 해도 적어도 후회는 남지 않도록 최선을 다해 보자고.



Big Data 교육 과정에서는 대량의 데이터를 다루기 위한 통계 과정을 배웠다. 이후 실제 기업에서 제공되는 데이터들을 사용하여 방해되는 정보들을 전처리(Data preprocessing)하고 여러 머신 러닝(Machine learning) 기법들을 사용하여 문제 현상을 일으키는 인자를 찾아낸 뒤, 그 안에서 Insight를 도출하여 이를 기반으로 보고서와 PPT를 만들어 고객사에 문제 해결법을 제시하고 컨설팅해 주는 과정을 익혔다.

이건 나에게 매우 소중한 경험이었다. 분석뿐 아니라 실제 기업에서 이루어지는 보고와 프레젠테이션 과정을 포스코 실무자에게 배우다니, 세상 어디에도 없는 교육 과정이라는 생각이 들었다. 이렇게 방대한 교육 과정을 한 달 코스로 배우다 보니 진도 속도가 상상 초월이었고, 이를 따라가려면 하루 3시간 이상은 잘 수 없었다.

이후 AI 교육 과정으로 넘어갔다. AI의 역사부터 시작하여 현업에서 유용하게 사용되는 인공 신경망, 학계에서 활발히 연구되고 있는 아직 풀지 못한 난제들에 대해서도 배웠다.

그중 특히 인상 깊었던 사실은, 현재 활발히 사용되고 있는 AI 이론은 1900년대부터 이미 존재했다는 거였다. 하지만 양질의 데이터 학습이 필수인 AI에게 충분한 데이터가 없다면 양고 없는 찌뽕이 아닐까? 현대 세상이 디지털화되면서 여러 기업들이 정제된 Big Data를 쌓기 시작했고, 그로 인해 AI가 두각을 나타내었다는 사실. 이 때문에 우리가 배우는 Big Data와 AI 교육 과정이 정말 밀접한 관계가 있다고 느껴졌다. 인공지능은 신학문인 만큼 열심히 배우는 지금 이 순간에도 관련한 새로운 기술들이 쏟아져 나오고 있으니 하루라도 일찍 배우기 시작한 것이 얼마나 다행인지!

이렇게 2달 가량 배운 내용들을 가지고 팀 프로젝트를 진행했다. 우리 조는 자율 주행 군집 드론을 만들어서 우수상을 수상했다. 끝나지 않을 것 같았던 교육이 끝나고, 나에게 남겨진 건 앞으로 AI와 Big Data의 시대를 함께할 소중한 인연들이었다.

사다리인 줄 알았던 포스코, 알고 보니 우주 왕복선

포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 수료 후 우리 조는 꿈을 향해 흠뻑 땀 흘렸다. Big Data에 관심이 많던 이는 Data Scientist가 되었고, 어떤 이는 포스코 ICT에 입사하여 철강 생산에 AI 기술을 도입하는 연구를 하고 있다. 통계학과를 졸업하여 Big Data에 관심이 많던 또 다른 이도 포스코에 입사하여 신입 사원 교육을 받고 있다.

그리고 AI를 배우고 싶어 입과했던 나는 포항공대의 AI 연구원이 되어 Deep Learning Model을 학습 중이다. 정든 회사를 퇴사하고 새로운 도전을 한 나 자신의 용기가 대견하고, 원하는 일을 할 수 있어서 하루하루가 너무 행복하다.

1년 전 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 모집 기사를 발견했을 때, 나는 이 교육이 AI라는 '넘사벽'을 넘어가기 위한 사다리라고 생각했었다. 하지만 내가 올라간 건 알고 보니 사다리가 아닌 우주 왕복선으로 입장하는 계단이었다. 나는 지금 포스코 포유드림의 우주 왕복선을 타고 AI라는 우주를 행복하게 여행하는 중이다. 가까운 미래에 나는 이 왕복선을 타고 다시 지구로 돌아와 AI 기술을 로봇에 접목할 것이다.

p.s. 1년간의 여정이 제 블로그의 '내 꿈 로봇, AI' 카테고리에 상세히 기록되어 있습니다. 교육 과정에 대한 자세한 후기와 이후의 행보에 대해 궁금하신 분들에게 흥미로운 글들이 많을 것이라 생각합니다.

나만의 무기로 꿈을 이루다

이건영

포스코와의 첫 만남 - 꿈을 꾸다

대학교 때 방학을 이용해 학비를 벌기 위해 포스코 광양제철소의 아파트 7층 높이 원료 야드를 오르락내리락 복포 작업을 하면서 나는 이런 생각을 했었다.

‘너무 힘들다. 도망치고 싶어…….’

태양의 열기를 받아 한껏 달아오른 원료 위에 있으니 숨이 막힐 정도로 목이 타들어 갔고, 온몸이 땀과 분진으로 끈적끈적했다.

작업 관리자는 틈틈이 포스코라는 기업이 얼마나 거대한지, 얼마나 많은 직원들이 철을 생산하기 위해 구슬땀을 흘리는지 생생한 이야기를 들려주곤 했는데, 당시 일용직 근로자였던 나로서는 감히 쳐다볼 수도 없는 꿈의 대기업일 뿐이었다. 하지만 나도 열심히 준비해서 언젠가는 이렇게 큰 기업에서 일하고 싶은 꿈을 가지게 되었다. 그때부터였던 것 같다. 내 가슴속에 용광로처럼 뜨거운 불씨가 타오르기 시작한 것이.



포스코 입사를 위한 첫걸음 - 포스코 취업 아카데미

대학을 졸업할 무렵, 포스코 취업 아카데미 교육생을 모집한다는 공고를 우연히 보게 되었다. 포스코 취업 아카데미는 취업 준비생을 위한 포스코의 사회 환원 프로그램이다. 포스코라는 기업이 어떤 방향성과 비전을 가지고 있는지 직접 체험해 보고 싶었던 나는 망설이지 않고 지원하여 입과했다.

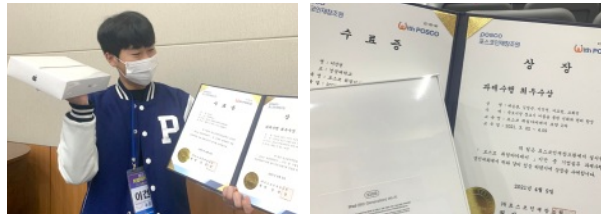
포스코 취업 아카데미는 자소서 및 면접 취업 역량을 향상시키는 강의와 과제 수행으로 실질적 취업 역량을 향상시킬 수 있는 커리큘럼으로 구성되어 있었다. 여러 활동 중에서도 가장 인상 깊었던 것은 Design Thinking 프로젝트 활동이었다. 공대생이었던 나는 공대 계열을 제외한 다른 분야의 팀원들과 협업하여 프로젝트를 경험해 볼 기회가 적었기 때문에 다양한 관점과 성향을 가진 팀원들과 함께 문제 해결을 위해 열띤 토론을 벌이는 시간이 설레고 신기했다.

현장에서 발로 뛰며 문제 현상을 보고 인사이트를 얻는 활동을 통해 포스코가 추구하는 기업 시민 정신을 체험해 보는 경험은 내게 무척이나 강렬한 인상을 주었다. 단순히 물질적 지원의 가치를 중요시하는 다른 기업과 달리 다양한 이해관계자와 함께 지역 사회 문제를 해결하기 위해 고민하고 소통하는 정신적인 가치를 중요시하는 포스코의 기업 정신은 너무나 매력적이었다.

프로젝트에 애착이 생기자 더욱 열심히 참여하게 되었고, 밤낮 없이 팀원들과 노력한 결과 ‘과제 수행 대상’이라는 좋은 결과를 얻을 수 있었다. 해냈다는, 나도 할 수 있다는 자신감을 얻을 수 있어서 더 기뻐다.

포스코 취업 아카데미 이후 나는 포스코라는 기업에 대해 확신을 가질 수 있었다. 가장 가고 싶은 기업 1순위가 된 포스코에 입사하기 위해서는 내가 가진 스펙에 전문성을 더해야겠다고

생각했다. 평소 IT 기술에 관심이 많았던 나는 이포스코 취업 아카데미를 수료한 후 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미에도 도전했다.



[포스코 취업 아카데미 과제 수행 대상 수상]

나만의 무기를 만들자 - 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미

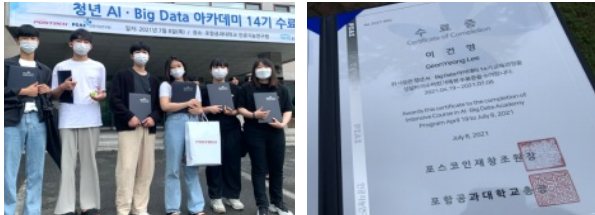


[새벽 4시 19분의 강의실 모습]

포스코 청년 AI·Big Data 아카데미에서는 포스텍의 유명한 교수님들이 현업에서 쓰이는 AI와 Big Data의 최신 트렌드뿐 아니라 기술 적용 노하우를 상세히 가르쳐 주셨다. 또한 강

사님들의 밀착 코칭으로 인해 교육생들이 과제나 공부의 어려움을 해소할 수 있기 때문에 기술 경험이 부족하더라도 의지만 있다면 교육을 잘 따라갈 수 있다는 것이 큰 장점이었다. 무엇보다 24시간 개방되어 있는 강의실은 열정이 넘치는 교육생들이 함께 고민하고 탐구할 수 있는 최적의 환경이었다. 하지만 호기롭게 도전했던 AI와 Big Data 분야는 비전공자인 나에게 상상 초월의 난이도였다. 9 to 6의 타이트한 교육 일정 외에 스테디 활동, 과제와 테스트 준비로 잠자는 시간을 줄여 가며 동기들과 공부했다. AI와 Big Data에 관련 경험이 많은 실력 있는 다른 동기들을 보면서 스스로에 대한 부족함을 많이 느꼈지만, 한편으로는 자극제가 되어 더 치열하게 공부할 수 있었다. 석 달의 생활 끝에 포스코 AI·Big Data 아카데미를 무사히 수료하게 되었고, 결국 추천 채용 전형으로 선발되어 소중한 포

스코 면접의 기회를 얻을 수 있었다. 거대한 산처럼 느껴져 감히 다가갈 수 있을까 싶었던 꿈의 기업 포스코! 내가 그곳에서 일하는 주인공이 될 수도 있겠다는 작은 희망이 자리 잡기 시작했다.



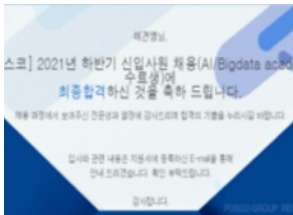
[포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 수료]

거라고. 한 걸음씩 천천히 준비하다 보면 결국 빛을 보게 될 거라고.



[교육생 신분에서 신입 사원의 신분으로 포스코 홍보관 재방문]

꿈을 이루다 - 포스코 입사



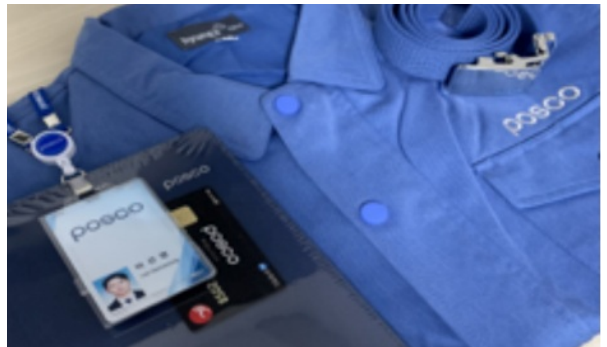
[포스코 신입 사원 최종 합격]

포스코 합격 발표 날, 과거 광양제철소에서 일용직으로 일하며 힘들어했던 기억이 주마등처럼 스쳐 갔다. 그날의 고생이 동기가 되어 결국 이루어 낸 성취이기에 더욱 값지게 느껴졌다.

게 느껴졌다.

『혁신의 용광로』라는 책에서 언급했듯이 포스코라는 대기업은 하루아침에 이루어진 것이 아니었다. 무에서 유를 창조하는 수많은 피와 땀이 섞여 있었기에 황무지에 제철소를 설립할 수 있었다고 한다. 포스코 취업을 준비 할 때 이 부분을 읽으며 위로 많이 받았었고, 지금의 힘든 고동은 훗날 대의를 위한 과정이라고 생각하며 나만의 여정을 만들어 왔다.

자신에게 한계를 두어 도전을 주저하고 있는 사람들에게 이렇게 말해 주고 싶다. 도전하지 않으면 이루어지는 것은 아무것도 없다고. 기회가 왔을 때 최선을 다한다면 좋은 결과가 있을



[꿈에 그리던 푸른 근무복]



‘대한민국 취준생’이라는 위기 상황

김은영



스펙 쌓기보다 자신의 부족한 점 찾기

몇 년 전 서울대 교수가 쓴 ‘추석이란 무엇인가?’라는 칼럼이 큰 돌풍을 일으킨 적이 있다. 철학적 사고방식을 추석이라는 명절에 빗대어 쓴 글이었다. 칼럼은 무언가의 정체성, 즉 ‘근본’에 대해 위트 있게 논하고 있다.

지금 취준생들은 취직 준비 중이라는 자신의 정체성에 걸맞은 철학적 사고를 하고 있지 않을까 싶다. 취업이란 무엇인가? 밥벌이란 무엇인가? 토익이란 무엇인가? 나는 누구인가?

정체성 질문이란 위기 상황에서 제기된다는데, 대한민국에서 취준생이라는 위치만큼 위기인 상황이 더 있을까?

작년의 나 역시 크나큰 위기에 빠져 있었다. 나쁘지 않다고 믿은 스펙을 믿고 잘 다니던 회사에서 나온 것까지는 좋았는데, 다음 단계로 나아갈 수가 없었다. 더 좋은 회사에 금방 취업할 수 있을 거라고 믿었는데, 세상은 생각보다 호락호락하지 않았다.

긴 시간 끝에 나는 스펙을 쌓기보다는 나에게 부족한 것이 무엇인지를 찾아보기로 했다. 의외로 금방 찾을 수 있었다. 바로 단체 활동 경험 부족이었다. 대학 시절 내내 최선을 다해 조별 과제로부터 도망친 결과였다.

역지로 머리를 짜내서 자소서가 아닌 ‘자소설’을 만들 수는 있었지만, 조금만 질문이 깊게 들어와도 내 얇은 경험이 드러나 버렸다. 회사는 다양한 사람이 모여 결과물을 창출하는 곳인데, 사람과 부대껴 본 경험이 적은 나로서는 이 문턱을 넘을 수가 없었다.

한줄기 빛을 만나다

취준 커뮤니티를 방황하던 나에게 한줄기 빛 같은 글이 눈에 띄었다. 바로 '포스코 취업 아카데미' 추천 글이었다. 이제 와 고백하자면, 처음에는 사실 자소서에 한 줄 추가하자는 가벼운 마음으로 신청한 거였다. 그런데 운 좋게도 합격해 포스코 취업 아카데미에 입과하게 되었다.

내가 속했던 차수는 한창 코로나 펜데믹으로 흥흥하던 때에 시작하게 되어 첫 주는 온라인 비대면으로 교육이 진행되었다. 이 비대면 교육 중에 가장 도움이 되었던 것은 자소서 첨삭과 모의 면접이었다. 당시 나는 실제로 회사 면접과 포스코 취업 아카데미 활동을 병행하고 있었기 때문에 특히 더 도움이 되었다. 감사하게도 포스코 취업 아카데미와 병행했던 모든 기업의 1차 면접에서 합격했다.

이후 2주 동안 포항의 포스코인재창조원에서 합숙하며 조별 과제, 일명 'Design Thinking'을 실습했다. 결과부터 말하자면, 우리 조는 망했다. 그럴듯한 이름의 참가상을 받기는 했지만, 내가 봐도 결과물이 대단하다고는 할 수 없는 수준이었다. 그럼에도 내가 포스코 취업 아카데미를 추천하고 찬양하는 이유는 다양한 전공과 서로 다른 가치관을 가진 여러 사람들이 조를 이뤄 서로의 생각을 나누는 경험을 할 수 있기 때문이다. 이 경험을 통해 내 시야를 넓힐 수 있었고, 무엇보다 겸손을 배울 수 있었다.

이후 포스코 취업 아카데미를 통해 배운 것들을 활용해 한국전력공사 면접을 보았다. 전공 질문 하나를 잘못 답변한 것 같은데도 불구하고 앞에서 말했던 포스코 취업 아카데미에서 경험한 조별 과제와 느낀 점을 자세하게 답변함으로써 당당하게 합격을 거머쥌 수 있었다. 만약 포스코 취업 아카데미에 입과하지 않았다면 어쩌면 아직도 취준을 하고 있지 않았을까? 그저 고마울 따름이다.

내가 그린 '포스코 취업 아카데미'

아래는 내가 포스코 취업 아카데미 경험을 살려 직접 그림으로 표현한 만화이다.



사업, 왜 하십니까?

서봉진



쇳덩이를 부수고 깨는 파쇄공

제대로 된 사업 계획서를 써 보자는 결심에 창업 인큐베이팅 스쿨에 신청하긴 했지만, 포항이라는 낯선 도시에서 4주를 지내야 한다는 부담에 처음엔 망설였었다. 당시 세상은 코로나 펜데믹으로 어수선하고 모임이 금지되어 어디를 가나 갑갑한 상황이어서 교육은 나에게 '워케이션(Workation)'이라는 일종의 환상을 심어 준 것 같기도 하다.

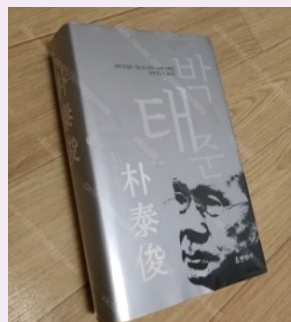
어쨌든 나는 새로운 기회를 찾아 문을 두드렸고, 운 좋게 선발되었다. 일찍 도착해 교육장 주변을 두리번거리는데, 강의실 통로에 놓인 특이한 조형물 하나가 눈에 띄었다. 바로 파쇄공이었다. 파쇄공은 달아오른 쇠에 붙은 불순물을 제거하는 물건으로, 오랜 세월 때리고 맞으며 둥근 공 모양이 되었다고 한다. 이것이 나에게서는 의미심장하게 다가왔고, 교육 틈틈이 지나칠 때마다 파쇄공을 물끄러미 쳐다보며 생각에 잠기곤 했다.

교육 기간 내내 함께한 책

교육 첫날, 교육생들은 “사업, 왜 하십니까?”라는 질문을 받았다. 너무 진지하게 교육에 임했던 건지 나는 쉽게 답이 나오지 않았다. 젊은 시절 이루지 못한 꿈 등 사업을 시작하게 된 동기 와 복잡하게 얽혀 있는 감정 덩어리를 질문의 답으로 내놓기에는 마음이 내키지 않았던 것 같기도 하다. 사업이라는 냉혹한 현실을 이루지 못한 꿈 때문에 도전한다는 마음가짐으로 헤쳐 나갈 수 있을까 하는 의문과 함께 본질은 먹고살기 위한 몸부림일 뿐인데 남들에게 근사하게 보이기 위해 치장하려고 하는 건 아닐까 하는 생각으로 말문이 막혀 버린 것이다.

첫날 일정을 마치고 숙소 침대에 누웠는데, 낮에 들은 질문이 맴돌았다. 머리로 식힐 겸 일어나 숙소 인근을 뛰는 동안에도 답을 얼버무리던 장면이 귀찮게 달라붙었다. 중년에 도전하는 창업, 첫 단추부터 깔끔하게 끼우지 못한 자신을 바로 마주하기 싫었던 것 같다.

포항에서 맞이한 10월 중순은 가을보다는 여름에 가까웠다. 숙소에서 효자시장까지 크게 한 바퀴를 달리자 땀이 비 오듯 했다. 가쁜 숨을 몰아쉬며 몸의 열기를 식힐 요량으로 휴게실 에어컨에 등을 대고 서 있는데, 맞은편 책장에 회색 벽돌 같은 책 한 권이 눈에 띄었다.



이끌리듯 책을 집어 읽기 시작했다. 창업 과정에서 귀인을 만나 그 도움으로 성공한 수많은 기업가의 자서전처럼 나에게도 청암 박태준 선생의 정신이 오롯이 담긴 비급(秘笈)이 찾아온 건 아닐까, 혼자 즐거운 상상을 하면서. 숙소로 가져와 교육 기간 내내 읽었다. 창업의 첫 시작을 이 책과 함께하는 행운에 기뻐다.

공감에서 혁신이 시작되다

1주 차 교육은 Design Thinking이었다. ‘공감’에서 혁신이 시작된다는 말이 지금도 귓가에 선명하다. 고객의 불편을 느낄 수 있어야 고객이 살 만한 제품을 만들 수 있다는 명쾌한 논리가 마음에 와 닿았다. 숙소 책상 앞에 ‘고객 여정’, ‘문제점’, ‘솔루션’ 등을 적은 포스트잇을 붙이고 수시로 들여다보았다.



2주 차에는 비즈니스 모델 캔버스(Business Model Canvas)라는 도구 사용법을 배웠다. 어떻게 채워야 할지 막막하던 사업 계획서가 이 도구를 쓰자 순식간에 모양이 잡히는 것에 적잖이 놀랐다.

좋은 도구를 알게 되자 더 좋은 건 없을까 하는 기대감으로 다음 강의도 집중했다. 카우프만 패스트트랙(Kauffman FastTrac)은 달리는 고속 열차 차창 밖으로 보이는 풍경처럼 창업 전 과정을 속도감 있게 주행하는 느낌으로 설계되어 있어 몰입감 있게 교육에 참여할 수 있었다.





멀리 가려면 함께 가야

그 무렵부터 내적 변화가 일어나기 시작했다. 질문도 하면서 즐겁게 교육에 임했다. 마음가짐이 바뀌니 자연스럽게 다른 교육생들이 궁금해지기 시작했다. 이들은 어떤 생각일까 하는 호기심에 먼저 다가가 인사를 건네었다. 제빵, 조각, 미술, 부동산, 음악, 인테리어, 반려동물, 레저, 차 정비, 금융 등 다양한 분야의 지식과 정보를 습득할 수 있어 값진 경험이었다.

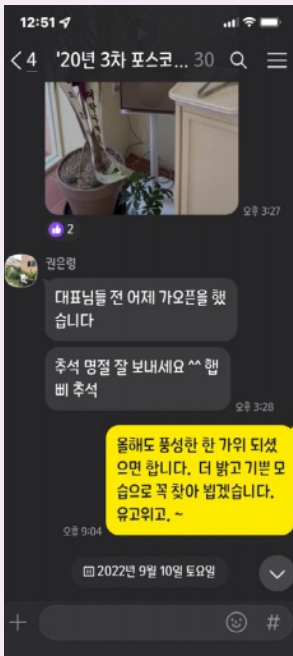
언젠가부터 숙소 앞 테이블은 삼삼오오 모여든 교육생들로 붐비기 시작했는데, 그곳에서 과제도 하고 아이템에 대한 의견도 나누며 각자의 사업에 도움이 될 만한 정보와 지식을 채워 나갔다.

U go, We go

교육을 마치고 집에 도착하니 주문한 책이 마침 도착해 있었다. 포장지를 뜯고 『박태준 평전』이라는 제목을 보며 남다른 각오를 다졌다.

새롭게 구상한 사업 아이템 구현에 필요한 AI·Big Data 기술을 익혔는데, 'ICT 스쿼어' 8개월 집중 과정을 이수하는 동안 시 비즈니스에 눈을 뜨게 되었다. 구상한 기술을 특허 출원하기 위해 처음으로 정부 지원 사업의 문을 두드렸다. 창업 지원 사업의 다양성과 규모가 생각보다 광범위하다는 것을 알게 되어 의욕이 불타올랐다.

매일 아침 8시에 울리는 강의실 알람처럼 교육생들과의 단독방에 'U go, We go'라는 제목의 글을 올리기 시작했다. 초심을 잃지 않고 창업이라는 힘든 여정을 다 같이 가 보자는 취지였는데, 공감하는 교육생들이 많았다. 나 스스로에게는 이전과 같은 나태함으로 돌아가지 않겠다는 다짐이기도 했다.



이러면서까지 해야 하나?

그러나 모든 게 순탄했던 건 아니었다. 어디를 가나 생소한 용어가 많았고, 만나는 사람마다 해당 분야 전문 용어로 설명하는 통에 두세 시간 멘토링을 받으면 공부거리만 늘어나는 식이었다. 하는 수 없이 혼자 생각하고 결정할 수밖에 없었는데, 필연적으로 시행착오가 따랐다.

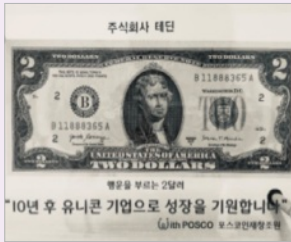
이런 상황이 한동안 지속되다 보니 이러면서까지 해야 하는 건가 하는 포기의 속삭임이 내면에서 쑥쑥 자라났다. 나약해지는 자신을 다그쳐야 했다. 그때마다 『박태준 평전』을 집어 들었다. 첫 쇠물을 뽑기까지 십수 년을 단심 하나로 헤쳐 나간 선생의 삶에 나를 대입해 보면서 사업의 욕을 되찾곤 했다. 하지만 솔직히 힘들었다.

그러던 어느 날, 혹시 나만 힘든 걸까 하는 생각에 상황을 냉정히 뜯어 보았다. 며칠 동안 이런 저런 이유들을 벽면에 붙이며 되문기를 계속한 결과 찾아낸 답은 '성급함'이었다! 빨리 병아리 Start-up 신세를 벗어나고 싶은 조바심과 정부 지원 사업에 대한 욕심이 앞서 현재 단계에 필요한 것은 건너뛰고 다음 단계에 해야 할 일을 먼저 고민하다 보니 항상 생소하고 불안한 스트레스 상황이 엄습했던 것이다. 그 결과 만나는 사람마다 두서없는 질문을 던져 놓고 원하는 답을 주지 않는다며 상대방 탓으로 돌리는 악순환이 반복되었다. 중국에는 그 모든 것이 사방을 둘러싸고 있는 통에 어느 방향으로 가도 출구를 찾지 못하는 진퇴양난에 처했던 것이다.

이래선 안 되겠다 싶어 다시 처음으로 돌아가 전체 그림을 보면서 퍼즐을 하나씩 맞추어 갔다. 제철 공정에서 힌트를 얻어 사업을 몇 개의 공정으로 나눠 봤는데 대략 80장 정도의 문건이 나왔고, 다시 간추려 25장의 사업 계획서로 요약해 핸드폰에 저장해 놓고 매일 번호를 매기며 수정, 보완해 나갔다. 하고 싶은 것, 해야 하는 것, 지금 당장 할 것으로 구분하여 일정을 관리하기 시작했다. 효과는 확실했다. 해야 할 일을 하지 않으면 스트레스 상황을 자초한다는 사실, 그 상황에서 내린 결정은 대개 나쁜 결정이 많아 사업 실행에 타격을 준다는 사실을 알게 되었다. 비로소 의사 결정이 정렬되어 사업이 탄력을 받기 시작했다.

그리고 한번 더 사람들을 찾아가기 시작했다. 기술 이전, 보증 용자, 인력 채용, 노무 관리, 기업 법률·세무 등을 욕심내지 않고 지금 당장 필요한 부분만 간추려 물으니 원하는 답이 돌아왔다. 더불어 추가 지원도 받게 되었다. 그 결과 이제는 창업을 어떻게 실행해야 하며 현재 내가 서 있는 곳은 어디인지를 느끼는 단계까지는 왔다고 자평하고 있다.





This is my quest, to follow that star.

2021년 4건, 2022년 7건. 포스코 창업 인큐베이팅 스쿨 수료 후 설립한 '주식회사 테딘'이 그동안 이룩한 숫자이다. 현재 우리는 말로 하는 범죄 신고를 대체하는 '위급 대응 APP 서비스'를 개발하여 상용화를 앞두고 있다. 여전히 Start-Up 회사 95%가 사라진다는 타임라인에 있지만, 명확한 목표 아래 하나씩 마일스톤(milestone)을 달성해 가고 있으며, 이제 대규모 채용을 준비하고 있다. 코로나 방역으로 인한 사업상 어려움이 있었지만, 잘 나아가고 있다고 생각한다.

포스코 창업 인큐베이팅 스쿨 7기 동료 교육생들은 3년 전과 다른없는 카톡방에서 'U go, We go'를 외치며 거친 항해를 이어 가고 있다. 가끔 카톡방에 동료들의 성공 사례가 올라올 때 함께 즐기는 기쁨이 내 안으로 메아리쳐 오면 또 다른 사업 의욕이 생겨나는 듯하다. 힘든 여정을 같이해 오면서 쌓은 동료애는 참으로 중요하지 않나 싶다.

”사람은 미치광이라는 말을 들을 정도가 아니면 아무것도 이룰 수 없습니다.”

『박태준 평전』의 선생 어록에 있는 말인데, 사업은 남에게 보여 주기 위한 것이 아니라 자신이 정한 실행 목표에 온전히 몰입해야 한다는 의미로, 명확한 문제 인식과 거대한 시장만 있다면 성공 가능성은 언제나, 어디에나 열려 있다고 생각한다.

하지만 어디서든 창업가를 대하는 냉소적 시선은 있다. '그걸 왜 하나?', '돈이 되겠어?', '만들 사람은 있어?' 이 세 가지는 창업가라면 어디서든 듣게 되는데, 긍정적으로 생각하고 여기에 명쾌히 답할 수 있는 순간이 오면 비로소 미션이 완결된 것이리라. 솔직히 우리 사업에 관심을 가져 준 것만으로도 감사한 일이니, 설득은 오로지 창업가의 책임인 셈이다.

Furnace, Dream and Entrepreneurship

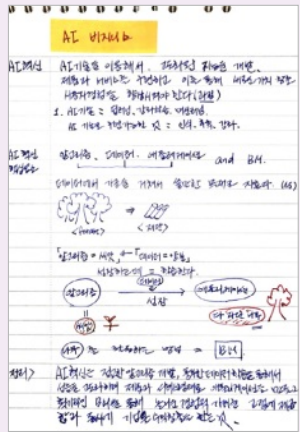
교육 첫날부터 지난 2년여 세월을 돌이켜 보면, 젊은 시절 깨져 버린 꿈을 재생한 과정 같기도 하다.

지금 이 순간 많은 장면이 떠오른다. 그 많았던 시행착오 속에서도 꿈을 잃지 않기 위해 고민했던 나, 그리고 그때 만났던 수많은 인연…….

간절히 원하면 우주가 도와준다는 말이 있다. 과거 가볍게 넘겼던 말이지만, 지금은 무게감 있게 새기고 있다. 간절히 원하고 노력하면 어떤 계기를 통해 내면의 우주 속에서 답을 찾을 수 있는 듯하다. 나는 그걸 ‘포스코 창업 인큐베이팅 스쿨’을 통해 구하고 드디어 찾았다.

끝으로 아낌없는 지원, 온기 어린 자세로 교육생을 대해 주신 포스코인재창조원 임직원분들께 감사의 말씀 전하며, 다음과 같은 인사말로 끝맺을까 한다.

“용광로에서 퍼져 나간 선생의 정신이 제 꿈을 되살린 듯합니다. 선생의 단심을 기리며 청출어람할 수 있도록 노력하겠습니다. 감사합니다!”



두 마리 토끼 한꺼번에 잡기

최민지



내가 가고 싶은 길

주변 분위기에 휩쓸려 경영학과에 입학했고, 4년의 시간 동안 구체적인 진로를 잡지 못해 방황했다. 졸업 전 여러 직무를 두고 고민하며 다양한 활동을 시도했는데, 그중 교내 여름 방학 특강으로 'Python 활용 Big Data 프로젝트'를 수강하면서 처음으로 남들이 말해 준 길이 아닌 내가 가고 싶은 길이 생겼다.

은행, 마케팅, 영업 등 기계·제조 분야가 아닌 곳에서도 데이터 분석이 다양하게 쓰일 수 있다고 믿었고, 결국 직접 개발·분석을 해 본 사람이 앞으로 다가올 변화에 능동적으로 대응할 수 있다고 생각했다.

심화 교육을 받기 위해 검색을 하던 중 포스코의 '청년 AI·Big data 아카데미'를 발견했고, 체계적인 커리큘럼에 이끌려 지원서를 작성했다.

교육 수료 후 내게 남은 것

기술

두 달 반이라는 짧은 기간 동안 Big Data 프로젝트 1회, AI 프로젝트 1회를 진행했다. 지난 7년간 문과 배경에 둘러싸여 있던 내가 처음으로 Python 기초를 배우며 눈물이 날 정도로 힘든 순간들도 있었다. 그러나 그 노력 끝에 성과라는 뚜렷한 결과물이 있었다.

단순히 문과 채용에 유리한 Big data만을 바라보고 시작했으나, 프로젝트를 통해 AI에 흥미가 생겨 하드웨어 조작, 내부 시스템, 회로 설계 등 모든 과정에 적극적으로 참여했다. 아카데미 이후에는 포스텍 인공지능연구원에서 연구 인턴으로 일하며 Computer Vision 관련 프로젝트를 진행하는 등 배움에 대한 열정과 기술력을 키웠다. 아카데미에서 쌓은 기술 경쟁력은 취업 시장에서 내 가치를 높여 주었으며, 모빌리티·IT 분야의 전공자들 사이에서도 나를 빛나게 만들어 주었다.

사람

엄청난 학습량과 프로젝트 강도를 버틸 수 있던 이유는 바로 '사람'이었다. 동료들이 있기에 새벽 3시까지 버티며 공부할 수 있었다. 아카데미 초반, 나를 비롯한 문과 출신 친구들이 많이 힘들 때 항상 옆에서 도와주던 반 동료들 덕분에 중간에 포기하는 사람 없이 모두 아카데미를 수료할 수 있었다.

아카데미가 끝난 지 1년이 된 지금도 나는 여전히 동료들과 교류하며 지내고 있다. 모두 비슷한 분야에서 일하다 보니 가끔은 회사에서 겪는 기술적 어려움에 대해 다 같이 알아봐 주기도 하고, 그 외 일상생활의 고민도 나누며 돈독한 관계를 유지하고 있다.



취업 성공 스토리

아카데미 이후 다양한 분야의 회사에 문·이과 직무 구분 없이 서류를 제출했다. 아카데미 이후 뭐든 할 수 있다는 자신감이 생겼고, 지난 취업 시즌과 다르게 대기업 위주로 서류를 제출했다. 현대모비스 SW, CJ제일제당 구매, LG이노텍 SCM, 포스코인터내셔널 영업 등 여러 기업에서 서류 합격에 성공했다. 아카데미에서의 경험은 모든 면접관들의 관심 대상이었으며, 어떤 스펙(어학, 자격증)보다 강력했다.

수료 후 문·이과에 치우치지 않는 '융복합형 인재'가 되고자 했다. 그렇기 때문에 내가 가진 모든 강점을 발휘할 수 있는 업계와 직무를 찾았고, 현재 반도체 설계 회사의 SCM 부서에서 공급·생산 관리 데이터를 관리할 시스템 구축 업무를 하고 있다.

제조 업계의 SCM, 구매 직무에서는 코로나와 전쟁 이후 공급망 불확실성에 대비하여 여러 예측 시스템을 도입하려고 시도

중이다. 면접관들이 내 프로젝트 'LSTM 모델 기반 자율 운항 예인선을 이용한 대형 선박의 항구 접안'에 관심을 보이며 LSTM을 활용한 원자재 가격 예측에 대한 질문을 했던 것이 아직도 기억에 남는다. 나는 아카데미에서 배웠던 모델의 개념과 활용 방안에 대해 설명했다. 나는 아카데미 덕분에 골라갈 수 있을 만큼 많은 기업에 합격했고, 성공적인 취업 시즌을 보냈다.

입과를 망설이는 모두에게

'청년 AI-Big Data 아카데미'를 통해 좁았던 내 시야를 넓힐 수 있었으며, 대학 시절 전혀 꿈꾸지 못했던 제조 분야에서 시스템 구축 업무를 하고 있다는 사실이 믿기지 않는다. 특히 취업을 위한 도구로 생각했던 AI-Big Data를 이제 정말 흥미롭게 공부하고 또 사랑하게 됐다.

아카데미에서의 경험을 토대로 취업을 한 것도 당연히 행복하지만, 더 소중한 것은 그 과정에서 만난 사람들과 계속해서 인연을 이어 나가는 것이다. 이 글을 읽는 모든 분들도 아카데미를 통해 취업 경쟁력 강화와 인적 네트워킹의 기회라는 두 마리 토끼를 모두 가져가셨으면 좋겠다.





왜 포스코 취업 아카데미인가?

송다성



취업 아카데미를 통해 얻은 것

대학 졸업 후 나는 취업 준비의 방향성을 몰라 헤매고 있었다. 자소서 작성, 직무 특징, 회사 상식, 면접, 인적성 등 준비해야 할 것은 너무나 많은데 어떤 것부터 시작해야 할지 전혀 감이 잡히질 않았다. 취준생을 위한 지원 프로그램을 찾다가 포스코 취업 아카데미를 알게 되었고, 주저 없이 신청했다.

내가 포스코 취업 아카데미를 통해 얻은 것은 크게 4가지였다.

첫째, 취업에 필요한 전반적인 준비를 할 수 있었다. 처음 취업을 준비하는 나에게 방향과 방법을 알려 준 꿀 같은 시간이었다. 직무 지식과 회사 정보를 탐색할 수 있는 스킬을 얻었고, 전문 강사님과의 1:1 코칭을 통해 자소서 첨삭과 피드백을 듣고, 실전과 같은 모의 면접에 참여하면서 내 문제점을 보완할 수 있었다. 뿐만 아니라 취업 트렌드를 파악하고 약점을 보완하는 동시에 나만의 강점을 극대화할 수 있었다.

둘째, '동료'를 얻고 '역량'을 키울 수 있었다. 취업에 간절한 사람들이 모였기 때문에 서로 도우며 성장할 수 있는 시간이 되었다. 각자가 가진 정보를 공유하고 피드백도 하면서 서로를 보완해 주었다. 다양한 사람이 모인 만큼 서로의 강점을 배울 수 있는 점

도 컸다. 취업 아카데미의 꽃이라 불리는 ‘Design Thinking’ 팀 프로젝트를 통해 부족한 역량도 기를 수 있었다. 기업에서 마주할 수 있는 실무 과제를 수행하면서 다양한 환경에서 성장해 온 동료들과 협업하고, 직장인으로서 고객 관점을 터득할 수 있었다.

셋째, 취업 방향성을 찾을 수 있었다. 3주 동안 코치님이 1:1 상담을 해 주셨는데, 나는 직무 이해도가 많이 낮아서 직무와 관련된 질문밖에 할 수 없었다. 그런데 코치님이 다양한 산업의 직무 소개는 물론 직무별 필요 역량까지 자세히 상담해 주셨다. 또한 어떻게 내 장점을 극대화하고 단점을 보완해야 하는지 알려 주셨다. 내가 알지 못했던 내 모습을 면접관의 시선으로 분석해 주시고 지도와 조언을 주신 덕분에 고민 중이던 취업 방향성을 설정하게 되었다.

넷째, 이력서에 특별한 한 줄을 추가할 수 있었다. 포스코 취업 아카데미에서 Design Thinking을 배울 수 있었고, 이 ‘Design Thinking’이라는 팀 프로젝트 경험을 통해 배운 역량들을 자소서에도 담을 수 있었다. 나의 직무 역량을 어필할 수 있는 경험이 늘어나 자소서 작성이 훨씬 수월했다. 우리 팀이 과제 수행 최종 결과에서도 대상을 받아 수상 경력도 한 줄 더 추가할 수 있었다. 대상 외에도 창의상과 혁신상을 주었는데, 교육생들의 수상 경력에 도움을 주려는 포스코 취업 아카데미의 배려가 느껴졌다.

왜 포스코 취업 아카데미인가?

포스코 취업 아카데미는 3주라는 짧은 시간 동안 취업생에게 꼭 필요한 취업 역량 확보, 자소서 첨삭, 모의 면접, 팀 프로젝트처럼 다양한 경험을 제공해 준다. 교육 과정을 수료하면 별도의 교육 수당까지 주기 때문에 취업생에게는 더욱 매력적인 조건임에 분명하다. 뿐만 아니라 숙소와 식사가 정말 최상급이었다.

왜 여러 교육 프로그램 중에서도 꼭 집어 포스코 취업 아카데미인지 궁금해하는 취업생들을 위해 나만의 Q&A를 인터뷰 형식으로 만들어 보았다.



포스코 취업 아카데미! 나만의 Q&A

Q 왜 대기업을 목표로 준비했나요?



A 공기업은 신입 사원 채용 시 면접관의 주관적 해석을 배제하고 정량적 스펙으로 지원자를 평가합니다. 반면 대기업을 대학 때의 프로젝트와 대외 활동 등을 주의 깊게 보기 때문에 취업 전략을 대기업에 집중하는 것이 효과적이라고 생각했습니다. 또한 업무 특성과 환경도 공기업보다 사기업(대기업)이 더 적합하다고 판단했습니다. 코치님과의 상담을 통해 이러한 방향성을 설정할 수 있었습니다.

Q 취업 준비에 가장 큰 도움이 되었던 것은?



A 사람이 가장 큰 도움이 되었습니다. 혼자 하는 취업 준비는 위험한 도전이라고 생각합니다. 먼저 합격한 사람의 후기와 피드백은 취준생에게 최고의 조언과 길잡이가 될 것입니다. 저는 서류 지원부터 필기 시험, 면접 준비 과정까지 최소 20여 명에게 구체적인 후기를 듣고 참고했습니다. 이를 통해 불필요한 노력 소모는 줄이고 도움이 되는 자료를 얻어 효율적으로 취업 준비를 할 수 있었습니다. 이러한 사람들을 만날 수 있는 곳이 바로 포스코 취업 아카데미입니다. 코치님과 과장님, 강사님의 조언과 지도는 취업 준비에 정말 큰 도움이 될 것입니다.

Q 자소서 작성은 어떻게 했나요?



A 기업 분석과 산업 분석을 철저히 했습니다. 관련 뉴스와 주식, 경제 유튜브들의 영상을 보며 회사의 방향성을 파악했습니다. 합격한 분들의 자소서를 보면서 어떤 구조로 작성했는지, 어떤 내용을 써 넣었는지, 무엇을 어필하려고 했는지를 살펴보았습니다. 가장 중요한 것은 '자소서 침삭'입니다. 왜냐하면 자소서는 면접에까지 영향을 끼치기 때문에 시간 투자를 많이 해야 하므로, 자소서를 많이 써 보고 고민해 본 사람에게 침삭을 부탁해야 합니다. 포스코 취업 아카데미뿐만 아니라 대학 내 취업 지원 프로그램 등 다양한 곳에도 '자소서 침삭'에 대한 정보가 있으니 적극 활용하면 좋습니다.

Q 면접 준비는 어떻게 했나요?



A 첫째, 매일 꾸준히 전공 공부를 했습니다. 단순히 개념만 암기하는 것이 아니라 원리를 파악하며 전반적인 공학 지식을 이해하고자 했습니다. 표면적인 공부를 지양하고 깊게 공부한 덕분에 전공 면접에서 공부했던 내용을 유기적으로 연결하며 설명할 수 있었습니다.

둘째, 기업 분석과 산업 분석을 했습니다. 지원한 회사가 어떤 기술력을 가지고 있는지 파악하고, 해당 기술력이 앞으로 산업에서 어떤 영향을 미칠지 고민했습니다. 타겟 기업 관련 뉴스는 기본적으로 매일 찾아봤고, 주식과 경제를 읽는 분들의 블로그와 유튜브 영상을 보면서 나만의 생각을 정리했습니다. 이를 통해 경쟁사와 협력사, 고객사 등의 관계를 파악하고 현재 어떤 기술력이 중요한지 이해할 수 있었으며, 내가 지원한 직무에서 어떤 일을 수행해야 기업의 경쟁력에 기여할 수 있는지 파악할 수 있었습니다.

셋째, 배터리 공부를 했습니다. 저는 배터리 관련 기업에 취업을 목표로 했기 때문에 배터리 공부에 가장 큰 시간을 투자했는데, 유튜브와 블로그를 참고하는 한편 논문을 찾아 프린트해서 논문 리딩으로 공부했습니다. 배터리 회사에 취업한 인턴과 함께 공부한 3일 간의 시간도 정말 큰 도움이 되었습니다.

넷째, 면접 스테디를 했습니다. 모의 면접을 통해 내가 알고 있는 지식을 구조적으로 말하는 연습을 했는데, 스테디 모임에서 공부한 내용과 부족한 지식을 서로 보충할 수 있어서 혼자 하는 것보다 훨씬 효율적이었습니다.

Q 이전에 최종 면접에서 떨어진 이유가 뭐라고 생각하나요?



A 면접에서 과한 적극성을 보여 주었기 때문이라고 생각합니다. 과한 적극성이 오히려 조직에 잘 융화될 수 있는 사람으로 어필되기보다는 자기 주장이 강하고 독립적인 사람으로 보여졌을 것 같습니다. 전공 지식 부족으로 답변하지 못한 질문이 많았던 것도 마이너스 요인이었을 것입니다. 면접 경험은 합격 여부와 상관없이 큰 도움이 되니 다양한 기업에 지원하여 면접 경험을 쌓는 것이 좋습니다. 모의 면접을 최대한 많이 하며 질의응답에 익숙해지고, 내가 어필하고 싶은 것이 무엇인지 고민하는 연습을 하시기 바랍니다.

PART

3

취업을 위한

성공

Solution

취업 스킬 & 팁

취업 솔루션

김귀성

취업 준비와 연애는 닮은꼴

나는 취업 준비가 연애와 비슷하다고 생각해.

어느 날 A씨가 좋아하는 사람에게 고백을 했는데 실패했다고 하소연해. 그런데 이야기를 들어 보니 자기 학력이 어떨고, 자기가 뭐를 좋아하고, 자기 꿈이 뭐라는 등 본인 이야기만 잔뜩 했던 거야. 그러니 상대는 지루하고 A씨에게 전혀 매력을 느낄 수 없었겠지.

낙심한 A씨에게 연애 박사 친구가 다음과 같은 성공 비결을 전수해 줬.

“우선 ‘상대방 이해하기’부터 시작해 봐. 고백 대상의 친구에게 고백 대상이 좋아하는 것, 가치관, 관심사, 이상형 등을 알아내는 거야. 그다음에는 ‘왜 나여야 하는지’를 설득해. 상대의 가치관과 꿈을 같이하는 데 내가 적합하다는 확신을 심어 주는 거지. 나의 배경, 성격, 학력 등 입증 가능한 내용으로 적합성을 보여 주고, 나의 가능성과 앞으로의 계획 등을 통해 미래에 꿈을 같이할 수 있음을 설득해야 해. 학업 계획, 너의 비전, 현재의 목표를 달성하기 위해 실천해 왔던 것들을 보여 주면서 확신을 심어 주고, 자신을 변화시키는 모습과 의지를 실행으로 보여 줬. 그러면 상대방은 너에게 매력을 느끼게 될 거야!”

Design Thinking

취준생의 취업 준비도 이것과 같아. 사귀고 싶은 사람(회사, 직원)을 알기 위해 친구(취업한 선배)를 통해 상대가 원하는 것을 알아내고, 자신의 역량과 경험을 통해 ‘왜 나여야만 하는지’를 자소서와 면접을 통해 설득하는 것이 취업 활동이야.

포스코 취업 아카데미에서는 Design Thinking이라는 방법론을 활용해서 이 문제를 풀어 나가. 연애의 성공과 마찬가지로 취업 성공 역시 ‘문제’를 찾아 성공 비결을 체계화하고, 문제 해결 방법론을 펼쳐 나가는 거지.



취준생에게 제일 중요한 문제는 '취업'이야. Design Thinking 과정은 '고객에 대한 공감, 문제 정의, 솔루션 개발'이며, 이를 취업에 적용하면 '회사(직무)에 대한 공감, 문제 정의(요구 역량과 보유 역량과의 차이), 경험 기반 자소서 작성'이 되겠지.

취업 활동의 시작

현대 사회가 요구하는 능력 중 하나가 공감 능력이야. 공감(共感)은 역지사지(易地思之)와도 같아. 입장을 바꿔서 생각하여 상대방을 잘 이해하라는 뜻이지.

인사 담당자가 사원을 뽑는다면 어떤 사람을 선호할까? 맡은 업무를 핑크 내지 않고, 가끔은 생각지도 못한 아이디어로 팀 성과를 높여 주며, 자신만 튀려고 하지 않고 여러 사람과 원만하게 어울리는 사람, 능동적으로 일할 만큼 직무 역량과 회사 경험이 성장한 뒤에도 이직이나 퇴사하지 않을 사람, 이런 사람이 아닐까?



실제로 인사 담당자들이 인사 지원서나 자소서를 통해 알고 싶어 하는 내용은 크게 3가지야.

첫째, 우리 회사와 잘 맞는 사람인가를 판단해. 회사의 인재상 및 조직 문화에 적합한 사람인가를 평가하여 조직 생활을 잘해 나갈지 여부를 판단하는 거지.

둘째, 오래 다닐 사람인가를 가능해. 여러 과정을 거쳐 어렵게 뽑은 사람이 금방 퇴사해 버린다면 정말 맥 빠지지 않겠어?

셋째, 담당 업무 수행 능력이 충분한가를 살펴봐. 업무 이해도가 높고 계획 수립이 가능한지, 창의적 문제 해결 능력을 보유하고 있는지를 보는 거야. 단지 주어진 일만 잘하는 게 아니라, 더 좋은 방향으로 개선해 나갈 수 있는 사람을 선호한다는 뜻이야.

따라서 회사 및 직무를 이해하는 것이야말로 취업 활동의 첫걸음이야. 이를 위해서는 좀 더 세부적으로 생각해 볼 필요가 있어.

첫째, 나는 누구와 공감할 것인가? 둘째, 이해는 어느 정도까지 해야 하는가? 셋째, 누구에게 물어봐야 하는가?

자, 공감을 위해 세 질문에 대한 답을 찾아보자고.

국내 기업 자기소개서 어떤 문항이 많나?

2020년 하반기(7~12월) 103개 기업 공채 분석

순위	키워드	주요 내용	비율(%)
1	조직 적합성	<ul style="list-style-type: none"> • 지원 동기 • 입사 후 포부 • 팀워크·협업·소통 • 기업 인재상 	35.8
2	직무 관련 지식	<ul style="list-style-type: none"> • 직무 역량 • 아이디어 제안 	30.9
3	직무 관련 경험	<ul style="list-style-type: none"> • 목표 성취 • 문제 해결 • 실패 극복 경험 	13.9
4	인성, 태도	<ul style="list-style-type: none"> • 성장 과정 • 개인 가치관 • 성격의 장단점 	12.7
5	기타	<ul style="list-style-type: none"> • 기타, 자유 기술 	6.7

(출처: 진학사 캐치)

취업 활동의 시작점

누구와 공감할 것인가?

양적인 측면에서 보면, 요즘같이 취업이 어려운 때에는 다양한 분야의 많은 곳에 지원해야 하겠지. 하지만 질적인 측면에서 보면, 남들과 비슷한 수준의 이해도로 베끼듯 작성된 자소서로 경쟁력이 과연 있을까 싶어. 격한 경쟁을 뚫고 선택받기 위해서는 남들보다 훨씬 이해도가 높다는 것을 보여 주어야 하지 않겠어? 깊이와 넓이를 가진 자소서를 위해 선택과 집중이 필요하다는 뜻이야.

기업을 선택할 때는 산업군별로 한두 개 정도 선정하는 게 좋아. 회사나 직무 선정 시 마주하게 되는 문제가 '내가 가고 싶은 회사'와 '내가 갈 수 있는 회사', 그리고 '하고 싶은 직무'와 '할 수 있는 직무'인데, 이건 가치관의 문제라서 주변 사람들의 의견을 충분히 듣고 본인이 선택해야 해.

TIP 전공과 무관한 직무 선택

일부 이공계 여학생의 경우, 선배들로부터 “생산기술 분야는 남자를 선호한다.”는 예기를 듣고, ‘품질’ 부문으로 직무를 변경해야 할지 고민한다. 이때 기계과 여학생이 자동차 회사의 품질 관리를 선택한다면 비교적 빠른 시일에 지식을 습득함으로써 일을 해 나가는 데 무리가 없지만, 화학 회사의 품질 관리를 선택한다면 업과 직무에 대한 이해가 다 안 되는 경우로, 경쟁력을 담보할 수 없을 것이다. 더욱이 이 분야가 장점인 산업공학 전공자들이 강한 열정으로 지원할 테니 말이다.



직업·직무 이해 수준은 어느 정도가 적정인가?

기업이나 직무에 관해 평균 수준의 이해보다는 이를 살짝 넘어서는 Outlier가 되는 게 경쟁력 있다는 말을 하고 싶어. 이를 위해서는 해당 직무의 현직자를 만나 그들이 현재 하려고 하는 것이 무엇이고, 어떤 부분에 중점을 두고 어떤 조직 문화를 갖고 있는지 파악하는 게 큰 도움이 돼. 현장에 답이 있어.

직무를 이해한다는 건 단순히 ‘안다’를 넘어 현재의 이슈 및 개선 방향에 대해 무엇이 고민이며 어떤 시도를 하고 있는지를 알고, 더 나아가 대안까지 제시할 수 있는 확장된 정의를 내릴 수 있음을 뜻해.

TIP 조직 문화의 활용

회사별로 조직 문화가 다르고, 이에 따라 행동 특성도 다르다. 건설 회사 A사는 무에서 유를 창조하며 발전해 온 배경 속에 도전적인 조직 문화가 있었고, 전자 회사 B사는 디테일하게 분석하면서 일을 해 나가는 문화가 형성되어 있었으며, 통상 회사 C사는 시장에 물건을 내어 보고 그 결과에 맞게 사업 규모를 늘리거나 접는 빠른 의사 결정 문화가 있었다. 이처럼 본인의 성향을 생각해 회사를 선정하는 것이 좋다.



누구에게 물어봐야 하는가?

직장 생활을 오래 한 사람들도 타사를 Benchmark하기 위해 담당자를 알아내 컨택하는 것은 쉽지 않은 일이야. 하지만 어렵더라도 현직자들과 만나기 위해 꾸준히 노력하고, 다른 대안도 검토해 봐야 해. 인터넷에서 운영하는 현직자 연결 프로그램을 활용한다거나, 협력 회사 등 관련 업계에서 근무하는 사람들로 부터 간접적으로 듣는 식으로 말이야.

TIP 결국 해내고 마는 추진력

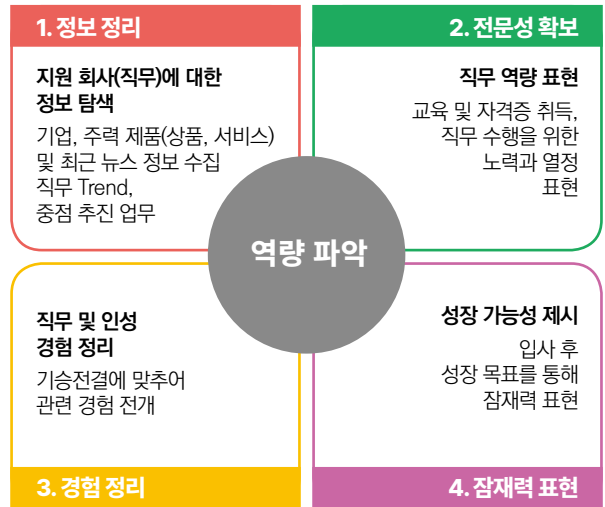
발전소에 취업하기 위해 면접을 본 취준생 사례이다. 그는 오지에 있는 현장 모습을 확인하기 위해 직접 찾아가 확인했다고 말했다. 면접관이 그곳은 아무나 들어갈 수 있는 곳이 아닌데 어떻게 했느냐고 묻자 그는 “현직자분께 상황을 설명하며 간곡히 요청한 끝에 현직자와 함께 들어가 내용을 확인할 수 있었다.”라고 답했다. 적극적인 태도에 감명받은 면접관은 그를 합격시켰다. 모두가 안 된다고 포기하는 일을 강한 추진력으로 결국 이루어 내는 태도, 다른 어떤 스토리보다 강렬하지 않을까?

고객 공감 사항과 나의 역량 비교

회사(직무)를 이해했다면 이제 냉정하게 나를 바라볼 차례야. 세상에서 제일 어려운 일 중 하나가 바로 나 자신을 아는 것이라고 해.

우선 회사(직무)가 취준생에게 요구하는 역량이 무엇인지 파악하고, 관련된 정보를 자격증, 실무 경험, 잠재력 등과 연관성이 있는지를 파악한 다음 강점으로 제시할 것과 보완이 필요한 역량이 무엇인지를 도출해. 그리고 보완이 필요한 역량을 우선순위가 높은 것부터 차례로 경험 계획을 수립하고, 향후 역량별로 자소서에서 반영시킬 준비를 해.

역량 파악 방법을 알려 줄게.



‘정보 정리’는 먼저 공감을 통해 습득된 정보를 취합하여 정리해. 관련 정보로는 기업 현황(뉴스 등), CEO 연설, 계열사 포함 기업 현황, 기업의 중점 추진 방향 등 기업 자료가 있고, 직무 Trend, 스마트 팩토리 등 직무별 추진 항목, 현직자 인터뷰 내용 등의 직무 자료가 있어. 그런 다음 정리된 정보와 연관 있는 나의 역량 관련 내용을 전문성, 경험, 잠재력 관점에서 기술해 봐.

‘전문성 확보’는 직무를 수행할 수 있는 역량을 표현하는 것으로, 주로 교육이나 자격증이 해당돼.

‘**경험 정리**’는 직무 및 인성과 관련된 역량으로, 프로젝트 수행, 공모전, 인턴십, 아르바이트 경험 등을 기승전결에 맞춰 정리하면 돼.

이때 **잠재력 표현**으로 성장 가능성을 제시하면서 입사 후 성장 계획 및 목표를 통해 달성할 수 있는 내용들로 채우면 좋겠지.

역량 파악이 끝났다면 그다음은 문제 정의야. 조사된 정보들 간의 연관 관계를 파악하고, 조치가 필요한 사항들을 정리해. 우선순위가 높아 자소서에서 꼭 반영하고 확보해야 하는 역량들을 ‘문제 정의’라 하자. 그럼 현직에서 필요로 하는 직무 요구 사항을 적고, 이와 관련된 필요 역량을 기술하면 돼.

예를 들어, 설비 관리 부문의 예방 보전 직무와 관련된 필요 역량으로 전기 기사, 메카트로닉스(Mechatronics) 전공 지식, IoT 기술 등을 적어. 그런 다음 필요 역량별로 자신이 보유하고 있는 역량이 무엇이고, 아직 준비 중이거나 해야 될 것이 무엇인지 표시하는 거야.

이때 보유하고 있는 역량은 향후 자소서에서 강점 사항으로 반영시키고, 미보유 역량에 대해서는 취득을 위한 계획을 수립해. 계획 수립 시에는 현업의 업무 중요도를 반영하여 우선순위를 매기고 일정을 수립하는 것이 좋아.

경험 기반 자소서 (Show Me the Proof)

잘 쓴 자소서 & 못 쓴 자소서

자소서는 공감된 내용과 관련된 자신만의 경험을 진정성 있고 차별화된 Story로 만들어 상대방이 읽기 쉽게 써야 해. 이때 중요한 것은 회사와의 공감을 바탕으로 자신만의 경험을 살려 작성해야 한다는 거야. 하고 싶은 말보다는 회사가 묻는 말에 답이 될 수 있는 내용을 자신의 경험(자격증 포함)을 살려 신뢰성 있게 말해야 하고, 나아가 이를 해당 직무에 적용하거나 향

상시킬 가능성이 있음을 어필해야 해.

인사 담당자들이 잘 썼다고 평가하는 자소서들의 공통점을 살펴보면 1위가 ‘입사하려는 의지가 명확하고 회사와 업계에 대한 이해가 높음’이야. 회사에 대한 공감이 얼마나 중요한지 알겠지? 반대로, 못 쓴 자소서 특징은 2위가 ‘회사에 대한 관심과 이해 부족’, 3위가 ‘지원 기업과 직무를 잘못 씀’으로, 회사에 대한 공감 부족을 지적하고 있어.

아래의 표를 보면 알겠지만 자소서 평가, 면접 시 직무 역량의 비중이 증가하고 있어. 또, 평가 신뢰성을 높이기 위해 구체적인 경험의 기술을 요구하고 있고.

자격증이나 학점 등 객관화된 방법으로 역량이 확보되었음을 입증할 수 있는 것들은 문제 정의 시 도출된 우선순위에 맞게 이력서에 기입하고, 프로젝트 수행, 인턴·아르바이트 경험, 관련 직무 경험 등 객관적으로 입증이 불가능한 것들은 구체적인 사례를 활용하여 자신이 업무 수행에 책임자임을 채용 담당자에게 충분히 설득시키도록 해.

인사 담당자가 뽑은 잘 쓴 자소서의 공통점

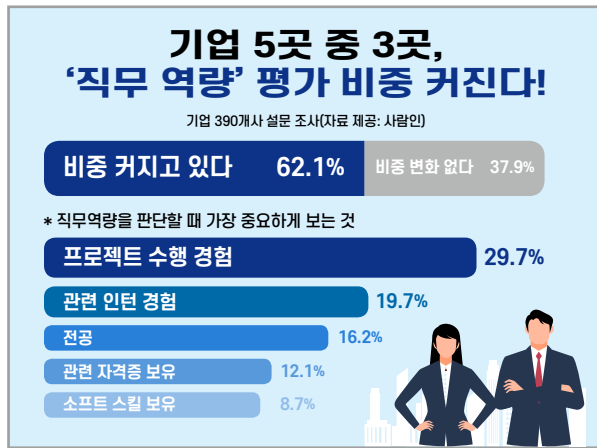
- 1 입사하려는 의지가 높고 명확했다.(51.0%)
- 2 구구절절한 설명 없이 핵심만 간결하게 담았다.(46.0%)
- 3 회사와 업계에 대한 이해가 높았다.(34.3%)
- 4 지원자 성격의 장단점과 개성이 잘 표현됐다.(31.8%)

인사 담당자가 뽑은 못 쓴 자소서의 공통점

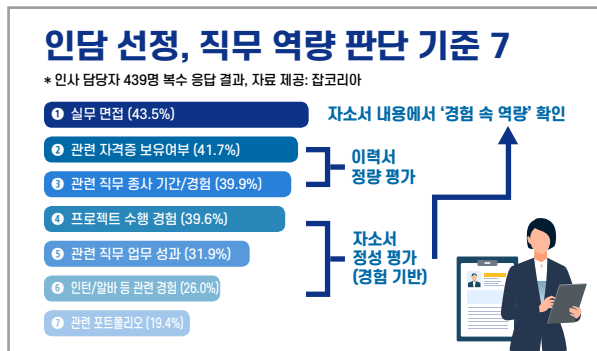
- 1 문장이 길고 산만해 이해가 어려웠다.(61.1%)
- 2 회사에 대한 관심과 이해가 부족했다.(48.0%)
- 3 지원 기업과 직무를 잘 못 썼다.(43.4%)

※ 설문문의 %는 중복 선택임

(출처: 해피래빗)



(출처: 사람인)



(출처: 잡코리아)

진정성 있고 차별화된 Story 구성

채용 담당자들은 채용 프로세스를 통해 지원자들이 진실한지 아닌지 확인하기 위해 적잖은 노력을 들여, 또한 지원자가 Outlier로서 충분한 차별점을 갖고 있는지 판별하기 위해 애쓰고. 그러니 진실성이 느껴지고 직무적으로도 차별성을 강조하는 자소서를 작성해야겠지?

'읽고 싶은 자소서'를 만들어. 간결하게, 오타자 없이, 치밀하게 작성해야 한다는 뜻이야. 그러려면 읽는 사람 입장(고객)에서 자신의 콘텐츠와 본질을 쉽고 생생하게 느낄 수 있도록 구성해야 해. 그리고 읽기 쉽게 구조화시켜.

STAR(Situation, Task, Action, Result) 기법 활용

[Situation_상황] 업무 사항이 무엇이었는지, 어떤 배경하에 어떻게 진행된 것인지 간략하게 서술.

[Task_과제] 수행 업무가 무엇이었는지, 그때 무슨 일이 있었는지 기술.

[Action or Attitude_행동] 그 상황에서 어떻게 반응했는지, 접근법은 무엇이었는지 표현.

[Result_결과] 그 일의 결과는 무엇이었는지, 행동이 결과에 어떤 영향을 미쳤는지 서술.

[시사점] 실제 경험을 통해 얻게 된 통찰 내용과 현업에서 업무를 하게 된다면 이를 어떻게 반영해서 조직에 좋은 결과를 얻게 될지 기술.

STAR 사례—창의적인 설비 관리 방안

[설비 관리를 위한 창의성] 설비는 새로운 유형의 문제가 계속 나타납니다. 이를 잘 해결하기 위해 창의성이라는 역량이 필요하다고 생각합니다. 또, 새로운 기술을 어떻게 적용하느냐에 따라 설비 기획, 설비 운영, 설비 폐기를 총괄할 수 있는 부분도 달라지기 때문에 '어떻게'의 측면에서 창의성이 요구됩니다.

[Situation/Task] 교내 'hx-corps' 대회에 참가해 창의적 아이디어로 문제점을 해결했습니다. '장애물 극복 변형 바'를 주제로 하여 매주 팀 회의 활동 결과 '①모터가 견딜 수 있는 하중보다 무거운 바퀴, ②중간 허브를 기준으로 대칭으로 꺾질을 배치시켜 바퀴를 구현했는데 꺾질이 열리고 닫힐 때마다 불안함.'이라는 문제점을 확인하고,

2주 정도 원인을 찾기 위한 활동을 했습니다.

[Action] 비슷한 제품을 검색하여 관련된 영상을 살펴보고, 적용할 부분이 있는지 집중적으로 탐색했습니다. 적용할 수 있는 공통점과 차별성을 분류하여 아르마딜로(Armadillo)처럼 껍질이 하나로 이어지도록 줄이고, 필요 없는 부분은 뚫자는 의견을 제시하여 채택되었습니다. 지면이 닿는 면적을 넓히기 위해 팀원들과 함께 둥근 모서리를 가진 구조를 이야기하는 등 좋은 해결 방법에 대해 계속 토론하고자 노력했습니다.

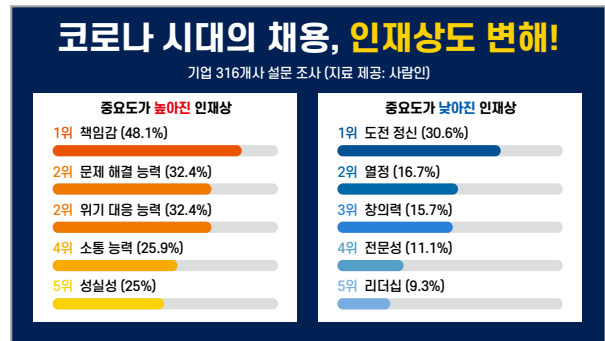
[Result] 여러 가지 개선안에 대한 시도 끝에 최적 방안을 도출하여 바퀴 무게를 8kg에서 5kg으로 감량하고, 구조적인 문제까지 함께 해결하여 최우수상과 인기상을 수상했습니다.

[시사점] 창의성이란 평소에 끊임없이 관심을 갖고, 작은 요소라도 생각하고 연결하려는 자세에서 나온다고 생각합니다. 다른 분야에서 공통점이나 차별성을 도출해 연결하는 것도 창의성의 한 방법입니다. 저는 앞으로 직무 수행 시에도 항상 설비를 눈여겨보면서 새로운 유형의 문제가 발생하면 앞의 경험을 바탕으로 여러 가지 사례를 연구하고, 이를 연결시켜 방법을 찾아내 조직에 기여할 수 있는 엔지니어로 성장해 나갈 것입니다.

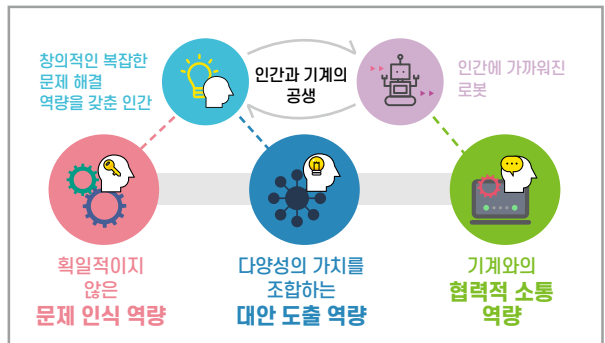


창의적 문제 해결 능력의 중요성

논리적이고 창의적인 문제 해결을 할 수 있는 역량이 중요한 시대야. 4차 산업 시대 도래와 코로나 펜데믹을 겪으며 기업들이 원하는 인재상도 변화하고 있어. 특히 문제 해결 능력의 중요도가 높아지고 있는 요즘, 정부의 '미래 전략 보고서'에서도 **4차 산업 이후 인간에게 필요한 3가지 역량으로 ①확실적이지 않은 문제 인식 역량, ②다양성의 가치를 조합하는 대안 도출 역량, ③기계와의 협력적 소통 역량**을 꼽은 만큼 창의적 문제 해결 능력의 중요성을 잊지 말아야 해.



(출처: 사람인)



▲ 인간에게 필요한 3대 미래 역량(미래 전략 보고서)
(출처: 미래창조과학부 미래준비위원회 '10년 후 대한민국 미래 일지리의 길을 찾다 2017)

포스코 취업 아카데미를 통해 습득한 Design Thinking 문제 해결 방법을 활용·체화시켜서 미래를 주도할 준비된 인재로 거듭날 수 있기를 바라.

실패 경험이 자산

서동기

잘못 선정한 주제

실패란 어떤 일을 이루지 못하는 것을 뜻해. 그러나 실패가 곧 끝이라는 건 아니야. 그래서 난 여러분에게 실패 사례를 소개하려고 해. Design Thinking 교육 과정에서의 실패 경험은 여러분에게 분명 소중한 경험이 될 거야.

Design Thinking의 2대 철학은 '고객 공감'과 '실패 장려'야. 그중 '실패 장려'에 대한 사례를 소개할게.

내가 담당한 차수 중에 어떤 조가 Design Thinking의 주제를 '2023 순천만 국제정원박람회'로 정했어. 그런데 이 박람회는 다음 해에 열릴 예정으로, 그 무렵 관련 기관에서 한창 준비 중이었어. 그 조는 결국 Design Thinking 첫 단추인 주제를 잘못 선정하는 바람에 1차 현장 조사 후 주제를 변경할 수밖에 없었지. 고생은 했겠지만 얻는 것도 있었어. Design Thinking을 몸으로 체험했으니 말이야.

Design Thinking에서 제일 중요한 프로세스는 고객의 입장과 욕구를 공감(empathize)하는 거야. 공감 방법은 3가지야.



1 ...

첫 번째는 고객의 숨은 니즈를 제대로 파악하기 위한 **관찰**. 이를 섀도잉(Shadowing)이라고 해. 그림자처럼 따라다니면서 고객의 행동을 면밀히 관찰하여 고객의 니즈를 파악하는 거야.

2 ...

두 번째는 **인터뷰**. 고객이 무엇을 생각하고, 어디가 불편한지, 어떤 니즈가 있는지 심층적으로 물어보는 거야.

3 ...

세 번째는 **페르소나(persona)**. 본인이 가상 고객이 되어 실제 고객처럼 체험하면서 고객의 입장과 니즈를 파악하는 거야.

이 3가지 방법 모두 필요하고 유용하지만, 가장 중요한 건 바로 ‘관찰’이야. 그런데 ‘순천만 국제정원박람회’는 아직 개최 전인 행사야. 그러니 관찰할 수도, 물어볼 고객도 없었지. 물론 잠정 고객이나 준비 위원들에게 물어볼 수도 있겠지만, 그런 방법은 한계가 있지 않겠어. 따라서 이 주제는 Design Thinking 과제로서 적절하지 않았다는 거지. 비슷한 박람회를 벤치마킹하거나 2013년 순천만 국제정원박람회 개최 사례를 Desk research할 수도 있지만, 그건 교육적 효과가 반감될 뿐만 아니라 교육생 입장에서도 학습 열의가 떨어질 수밖에 없지.

담당 조가 처음 이 주제를 수행하겠다고 했을 때, 코치인 나는 사실 속으로 과재를 불렀었어. 왜냐하면 1차 현장 조사 등 과제 수행 과정에서 어려움을 느껴 주제를 바꿀 것이 예견되었거든. 실패를 통해서 배우면 그 실패가 더욱 기억에 남고, 그러면 Design Thinking을 몸소 체득하게 될 테니 차라리 잘되었다 생각했지.

역시나 교육생들은 주제를 잘못 선정한 것 같라며 고민하더니 결국 스스로 다른 주제로 변경했어. 그런데 말이야, 주제 변경 사유에 대한 변(辯)이 재미있더군. 내가 왜 주제를 변경하려 하느냐고 묻자 교육생들이 “순천만 국제정원에 갔는데, 모든 게 완벽했습니다. 도저히 개선 포인트를 찾아볼 수 없었습니다.”라고 하는 거야. 아직 열리지 않은 행사이니, 딱히 틀린 말이라고 할 수는 없겠지만 말이야.

Design Thinking에서는 실패를 장려해. 단, 값싸고 빠른 실패여야 해. 똑같은 실패를 두 번 반복해선 안 돼. 값싸고 빠른 실패는 쉽게 얻은 성공보다 훨씬 더 값진 경험 자산이 될 거야.

자소서 실패 사례

자소서 실패 경험도 소개할게. 자소서도 실패를 해 보아야 어떻게 써야 하는지 체득할 수 있어. 면접 실력이 아무리 좋아도 먼저 자소서가 통과되지 않으면 헛일이잖아.

담당 교육생 중에는 자소서를 200번이나 썼다는 경우도 있었어. 그 교육생은 회의를 진행하는 리더십이나 팀원들을 배려하는 마인드 등 많은 면에서 탁월했지만 목소리는 웬지 주눅이 들어 있었는데, 아마도 자소서 실패 때문이었던가 봐.

그 교육생과 면담하면서 깨달은 게 있어. 자소서는 내용, 즉 콘텐츠도 풍부해야 하지만, 작성 스킬 또한 중요하다라는 것. 자소서는 자서전이 아니야. 본인이 하고 싶은 얘기가 아니라, 심사 위원이 듣고 싶어 하는 내용으로 채워야 해. 주요 경험의 결과와 성과 등을 사실에 기반하여 두괄식으로 작성해야 하는데, 그 교육생은 그렇지 못했던 거지.

하나 더. 요즘은 직무 경험이 절대적으로 필요한데, 그 교육생은 그 경험이 전무했던 것도 실패 요인이었어. 그런 면에서 나는 전략(戰略)은 어찌 보면 ‘선택과 포기’라는 생각도 들어.





면접 실패 사례

이번엔 면접 실패 사례야. 나는 한 번 떨어진 회사라도 본인이 정말 가고 싶다면 계속 도전해 보라고 말하고 싶어. 자존감이 떨어질 수도 있지만, 불합격 이유를 잘 분석한 후 보완하여 재도전한다면 성공을 기대해 볼 수 있으니까. 회사 입장에서선 지원자의 절절함을 느낄 테니 성공 확률은 더 높아지지 않겠지?

단, 전략과 전술을 가지고 자신만의 차별화된 주관으로 면접 준비에 만전을 기해야 해. 외워서 말하는 듯한 천편일률적인 대답은 좋은 결과를 기대할 수 없어. 다른 지원생과 차별화된 식견과 의견, 주장을 펼쳐야 해. 예를 들어, 면접관이 HR 직무 지원자에게 필요한 역량을 물었을 때, ‘소통, 이성적 판단력’ 등을 운운하는 건 뻔한 대답이야.

내가 그 지원자라면 이렇게 답하겠어.

“HR인에게 가장 필요한 역량은 균형 감각이라고 생각합니다. 직원의 VOC도 들어야 하고 회사의 전략적 파트너로서 회사의 VOB도 챙겨야 하니, 그 둘의 이해관계에 있어 균형적 감각이 필요할 것입니다. 근로자와 회사의 중간 입장이나 의견이 아니라, 그 둘의 입장을 존중하되 HR 부서 직원들은 회사의 전략적 파트너이니만큼 회사 지향적 균형 감각을 가지고 있어야 합니다.”

“실패란 성공의 반대말이 아니라 성공의 한 부분이다.”라는 말이 있어. 실패를 하되, 실패 후 전략과 전술을 다시 잘 짜서 같은 실수를 하지 않는 게 진정한 성공이야. 따라서 처절한 실패 경험은 웬만한 작은 성공 경험보다 더 값지다고 할 수 있어.

“승리하면 조금 배우지만, 패배하면 모든 것을 배운다.”라는 말처럼 실패를 두려워하지 말고 앞으로, 앞으로 나아가도록 해.



내 안에 잠든 거인을 깨워라

홍성근



나는 누구인가? - 자기인식(Self Awareness)

누구에게나 자기만의 세상이 있지. 20대에 접어들면서 의식적이든 무의식적이든 자신의 창으로 세상을 보며 자기만의 집을 짓게 돼. 그건 큰 꿈일 수도, 아주 소박하거나 또는 현실적인 대책일 수도 있을 거야.

대학에 입학하여 3~4학년이 되면 취업 준비를 하게 돼. 졸업이 가까워질수록 나의 가치 기준보다는 취업 가능성에 무게를 두고 시간과 노력을 투자하게 되고.

목적 없이 주어진 대로 순응하는 삶이란 얼마나 아까운 인생인지. 취업에 성공했어도 기쁨과 축복은 잠시, 헤어 나가야 할 급류와 파도는 살아온 시간보다 더 험난할 뿐이야.

나는 대학을 졸업하고 포스코에 입사했어. 하지만 어엿한 사회인이 되었다는 자각보다는 입사 동기들과 함께 학창 시절 MT하는 기분으로 신입 사원 연수를 받았어. 연수를 마치고 광양

제철소 자재부에 배치된 후에도 그저 흘러가듯 그날그날을 살아갔지. 서울로 부서를 옮길 기회도 있었지만 남해 바다와 섬진강, 지리산이 지척에 있는 그곳이 마냥 좋아서 30대 중반이 될 때까지 도전도, 발전도 없이 시간만 보내고 있었어. 문득 문득 이래도 될까 하는 생각이 들기는 했지만, 대안을 찾지 못해 그저 주어진 시간을 충실하게 보내는 평범한 직장인일 뿐이었지.

그러던 어느 날, 사내 해외 유학생에 선발되면서 정신이 번쩍 들었어. 인생의 변화가 필요하다는 생각이 강하게 들던 참이라서 지푸라기라도 잡는 심정으로 유학을 떠나게 되었던 거야. 도피성 유학 아니냐고 하는 이도 있겠지만, 나는 30대 중반 이후의 삶을 어떻게 살 것인가를 가늠해 보는 계기로 삼고자 하는 마음이었어. 더 이상은 세상이라는 강물의 흐름에 그저 나를 맡겨 놓고 싶지는 않았거든.

그러나 제대로 준비 안 된 유학생의 길은 가시밭길이었어. 학부에서 경영학을 전공했으니 MBA(경영학 석사)는 무난히 해낼 줄 알았는데, 그렇지 않더군. 나는 인생의 플랜을 다시 진지하게 고민하기 시작했다.



나의 가치관은 무엇인가? - 존재 의미(Why do I exist?)

첫 시련은 수업 첫날부터 기다리고 있었어. 그날 배운 것을 조별로 토론한 다음 정리해서 다음 날 발표하는 과제였는데, 밤늦게까지 토론을 거듭한 끝에 겨우 발표할 내용을 분담했지. Speaking에 자신이 없던 나는 이번 발표에서는 빠지기로 어렵사리 양해를 얻고 동료들과 헤어져 숙소로 돌아왔어.

그런데 자정이 넘어 잠자리에 들었는데 조장 David에게서 전화가 온 거야.

“Mr. 흥! John이 자전거를 타고 집으로 가다가 교통사고가 나서 병원에 입원했어! 그러니 내일 John이 발표하기로 한 부분을 Mr. 흥이 정리해서 발표해 줘!”

나는 10분의 발표를 위해 그날 밤을 꼬박 새웠어.

이와 유사한 해프닝은 유학 생활 내내 다양하게 겪어야 했다. 그때마다 내가 왜 이런 고생을 사서 하나 싶었지. 유학 생활로 얻고자 하는 것은 무엇인지, 내가 추구하는 삶은 무엇인지

비로소 깊게 생각하기 시작했어. 과연 나는 직장인의 삶을 좋아하는 걸까? 아니면 어쩔 수 없어서 하는 걸까? 그렇다면 내가 좋아하는 건 뭐지? 무엇을 하면 행복하다고 느끼며 살 수 있을까?

남들이 부러워하는 일을 견디며 할 것인지, 스스로 가치와 의미를 부여할 수 있으며 퇴직 이후의 삶에도 기여할 수 있는 일을 찾을 것인지를 두고 고민이 깊어졌지.

유학 생활이 마무리되어 갈 무렵 이렇게 내 미래를 재설계하게 되었어. 내 나이 서른여섯의 일이었지.

어떻게 살 것인가? - 삶의 방식(The way of living)

회사 복귀 후, 자재 구매에서 HRD 부서로의 경력 전환은 마치 새 직장으로 재취업한 느낌이었어. 우선 만나는 사람이 달라졌으니까. 이게 첫 번째 변화였어.

두 번째 변화는 책을 읽기 시작했다는 거야. 그전에는 저녁이면 공급 업체와의 식사나 술자리로 시간을 보냈었지만, 이제 사외 강사로 오는 대학 교수, 컨설턴트, 저명 인사 같은 전문가들과 얘기를 나누며 일을 하려면 그들의 저서나 직무 관련 서적(주로 리더십 관련 도서들)을 읽어야 하지 않겠어?

세 번째 변화는 유학 시절 매료되었던 경영 시뮬레이션 프로그램을 현업에서 설계, 개발, 적용해 볼 수 있었다는 거야. 유학에서 실무에 실질적인 도움이 되는 것을 얻어 왔다고 생각하니 힘겨웠던 유학 생활이 보상을 받는 느낌이었어. MBA에서 경영 시뮬레이션을 접하고 나자 경영학은 복잡다단한 사회적 요소들을 고려하여 속의 끝에 의사 결정을 하는 종합 사회과학임을 실감했고, 그 매력에 사로잡혔지.

지금 생각해 보면 취업 준비부터 입사 후 5~6년은 취업을 위

해 3~4학년을 보낸 여정의 결과였어. 어떤 직종과 직무를 선택하여 그 일을 통해 직장 생활과 퇴직 이후의 삶을 설계하기 보다는 그저 취업 자체가 목표가 되었었지. 목표를 달성한 후, 즉 취업 이후의 삶에서는 현실에 적응하며 적당히 살게 되었고. 그러다 보니 3년 이후부터는 해마다 똑같은 삶이 반복되었고, 이렇게 열 번을 반복하는 것이 직장 경력 10년, 스무 번 반복하는 것이 직장 경력 20년이라고 생각하니 아득하기만 했어. 미래가 불투명하고, 삶의 의미와 보람도 없고 재미도 없었지.

35년 전의 나와 오늘의 취업 준비생들에게

당장 취업이 간절한 입장인데 퇴직 이후의 삶이란 와 닿지 않는 먼 얘기라고 느껴질 수도 있겠군. 그렇지만 '내가 정말 좋아하는 일'이 어떤 것인지 곰곰 생각해 봐. 이걸 정말 중요한 일 이야.

남의 시선을 의식하지 않고, 내가 가치와 의미를 부여하고 시간을 투자해도 시간과 노력이 아깝지 않게 느껴질 일이 무엇인지, 내가 잘할 수 있는 것이 무엇인지 충분히 고민한 뒤에 취업 준비를 해야 해. 그러지 않으면 자기 발전을 위한 취업이 아닌, 현실 타개를 위한 취업을 반복하게 될 테니까. 그렇게 되면 퇴직 후에는 어쩔 수 없이 선택했던 지나온 삶을 후회하면서 보내게 될지도 몰라.

자, 이제 스스로에게 물어봐.

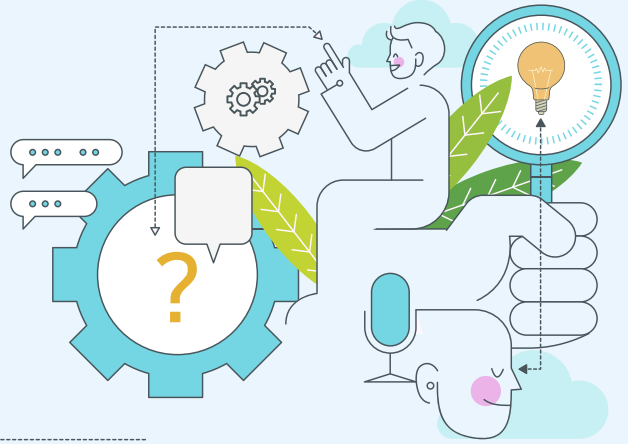
“내 안에 잠든 거인은 무엇인가?”

이 질문을 35년 전 취업을 준비하는 나에게 던졌다면 내 인생은 어떻게 바뀌었을까? 아마도 방향하며 낭비했던 30대 초반은 없었을 테지. 퇴직 이후 경영 시뮬레이션이라는 과목으로 여러 회사의 임직원들, 취업 또는 창업을 준비하는 사람들을 만날 기회도 없었을 것이고, 작은 재능이지만 기꺼이 기부하며 누리는 삶의 기쁨과 보람은 맛보지 못했을 거야.



설득하는 자소서 작성 전략 5가지

유재천



다음 기회를 마련하는 첫 시작

최종 합격으로 가는 관문의 시작은 자소서야. 다른 전형도 물론 중요하지만, 일단 진입을 하려면 자소서가 제대로여야 해. 자소서는 다음 기회를 마련하는 첫 시작이니까.

자소서를 보는 방식은 기업마다 차이가 있어. 평가 방법에 대한 소문도 다양하고. 인사팀에서 모두 소화하거나, 해당 직무별로 실무자에게 배포하여 평가하도록 하기도 해. 혹은 시로 평가하거나 외주를 주기도 한다는데, 정확히 확인하기는 어려워. 어쨌든 그 어떤 방법으로 평가하건 한 가지 분명한 건 못 쓴 자소서는 제외된다는 사실. 따라서 확인되지 않은 정보에 신경 쓰느라 괜한 에너지를 소모하기보다는 그럴 시간에 한 자라도 더 잘 쓰려고 노력해야 해. 운에 맡길 것이 아니라 자소서 쓰는 역량을 키워야 한다는 뜻이야. 그럼 이제 '설득하는 자소서 작성 전략 5가지'에 대해 알아보자고.

1. 질문 의도를 정확하게 파악하여 답하라

친구와 대화할 때, A를 물어봤는데 친구가 F를 대답한다고 생각해 봐. 엄청 답답하겠지? 만약 자소서에서 여러분이 그런다면? 당연히 상대는 여러분의 평가를 잘해 줄 수가 없어.

글의 구조와 내용도 중요하지만, 우선순위는 묻는 말에 제대로 답하는 거야. 그러기 위해서 필요한 것이 바로 '질문 의도' 파악. 보통 온라인으로 서류 제출을 하게 되는데, 온라인상에서 자소서 질문을 마주하게 되면 먼저 드는 생각이 '뭘 쓰지?', '나한테 이런 경험이 있나? 아, 그거 써야겠다.'와 같은 것들일 거야. 이러한 과정은 질문의 의도에 맞추어 답하는 게 아니라 그저 생각나는 대로 답을 채워 넣는 것과 같아. 다시 한번 강조하는데, 기업은 절대로 '그냥' 질문을 던지지 않아. 여러분을 평가하기 위해 질문하는 거야. 따라서 답변을 할 때는 질문의 의도부터 써 놓고 시작해야 해. 예시를 들어 볼게.

질문 1

“최근 5년 동안 성취한 일 중에서 가장 자랑할 만한 것은 무엇입니까? 그것을 성취하기 위해 어떤 노력을 했습니까?”

질문 2

“최근 3년 이내에 가장 도전적인 목표를 세우고 성취해 낸 경험이 있다면 구체적으로 그 과정과 결과에 대하여 기술하십시오.”

위의 두 질문의 의도는 무엇일까? 만약 즉시 답변이 떠오르지 않거나 너무 다양한 답변이 한꺼번에 생각난다면 의도 파악을 하지 못했다는 뜻이야. 연습이 더 필요한 거지.

다른 질문 예시를 들어 볼게.

질문 3

“누군가와 함께 공동의 목표를 설정하고 달성한 경험이 있으면 기술하십시오. 그 과정에서 어떤 어려움이 있었으며, 어떻게 극복했는지 구체적으로 기술하십시오.”

이 질문은 어떤 의도를 갖고 있을까? 마찬가지로 바로 대답하기 어렵다면 연습이 더 필요해.

질문 의도에 대한 힌트는 질문의 키워드에 있어. 즉, 질문의 키워드에 동그라미를 치며 의도를 가늠해 보라는 거야.

질문 1과 질문 2에서 반복적으로 나오는 키워드는 **성취, 노력, 도전, 목표**야.

그리고 하나 더. 질문이 가리키는 대상자가 중요한데, 나 혼자 한 경험을 묻는 것인지 아니면 타인과 함께 한 것을 묻는 것인지를 확인해야 해. 질문 1과 질문 2는 자소서 작성자 **혼자 한 것**을, 질문 3은 **공동으로 한 것**을 묻고 있어. 따라서 이러한 점과

키워드를 같이 놓고 생각해 보면 질문의 의도를 쉽게 파악할 수 있어. 이제 정답을 알겠지? 질문의 의도는 바로 자기 개발 능력 혹은 자기 관리 능력이야. 좀 더 세부적으로는 목표 달성 능력이고.

질문 3의 의도는 쉽게 짐작할 수 있을 거야. 그래, 맞아. **팀워크 능력**이야. **‘누군가와 함께’, ‘공동의 목표’, ‘달성’** 등의 키워드와 경험 대상자를 나란히 놓고 생각하면 쉽게 알아챌 수 있을 거야.

이 같은 경험 질문의 의도를 파악하는 데 어려움이 있다면 역량의 종류나 개념에 대한 이해가 부족하다는 뜻이니 역량 자체에 대한 이해도를 더 높여야 해. 역량에 대한 이해도가 있어야 경험을 묻는 질문의 의도를 파악할 수 있고, 반드시 포함하여 기술해야 할 내용도 알 수 있어. 이를테면 질문 3에 반드시 포함되어야 하는 내용은 **‘목표’**라는 키워드야. 질문의 의도가 스스로 세운 목표를 달성할 수 있는 역량이 있는지를 평가하는 것이기 때문이야. 이러한 이해도가 있어야 상대가 원하는 답을 할 수 있어.



2. 역량 관점으로 경험을 정리하라

“막상 자소서를 쓰려고 하면 이전에 했던 경험이 떠오르지 않아요. 어떻게 해야 기억이 잘 날까요?”

자소서를 쓸 때 흔히 겪는 어려움이야. 머릿속에 기억되어 있어도 가시적으로 정리하지 않으면 떠올리기 쉽지 않아. 하물며 상대 질문의 의도까지 파악해서 기억을 떠올려야 한다면 경험 정리가 되어 있지 않은 상태에서 글이나 말로 표현하기란 쉽지 않지. 이를 위해 표를 추천하고 싶어. Excel로 칸을 나누어 작성하면 쉽거든. 혹은 노트에 작성해도 되고.

경험을 표로 정리할 때는 키워드 중심으로 경험의 카테고리를 나누어 정리하도록 해.

이때 중요한 건 ‘발휘 역량’이야. 결국 경험을 통해서 어필해야 하는 것은 역량이잖아? 그러니 역량 관점으로 정리해야 하는 건 당연한 얘기. 해당 역량의 정의와 필요한 행동, 태도 등을 이해하고, 우선 자신이 경험한 과정에 이러한 정보가 많이 포함되어 있는지 생각해 봐. 경험을 떠올려 보며 최대한 많이 포함되도록 작성해야 해. 예를 들어, 의사소통을 잘한다고 적으려면 ‘의사소통을 잘하는 행동’을 자신의 경험을 통해 설명해야 하는 거야. 구체적인 행동 키워드를 추가해서 작성하면 더 좋겠지. ‘결과’는 가능하면 정량적인 수치로, 이전(Before)과 이후(After)로, 혹은 타인의 피드백을 구체적으로 적으면 돼.

시간을 갖고 천천히 자신의 대학 생활을 떠올리며 작성해 봐. 정리하다 보면 생각보다 많은 경험을 했다는 걸 깨닫게 될 거야. 한눈에 보이도록 정리하는 건 중요한 작업이야. 가시적으로 정리하지 않으면 글을 구성하거나 기술하기 어렵거든. 한번 정리해 두면 면접 준비에 큰 도움이 될 거야.

3. 산업, 기업, 직무를 리서치하라

자소서가 잘 안 써지는 이유는 셋 중 하나야. 나에 대한 정리가 안 되었거나, 상대에 대한 분석이 덜 되었거나, 연결하는 기술이 부족한 경우. 따라서 내가 추천하는 전략들을 실천하길 바라.

저절로 자소서가 잘 써지는 경우는 없어. 경험 정리를 통해 자신에 대한 정리를 하고, 그다음에는 상대, 즉 산업, 기업, 직무에 대해서 제대로 분석해야 해. 자소서를 작성할 때 상대에 대해 알아보지 않고 쓰면 쓸 게 없거나 자기중심적으로 자신의 이야기만 늘어놓게 돼.

상대에 대해 알아보는 것도 마찬가지야. 대충 알아본다면 상대에 대한 정보만 나열하는 것과 다를 게 없어. 상대의 정보는 상대가 더 많이 알고 있는데, 이 얼마나 우스꽝스러운 일이냐고. 따라서 관심도를 보여 줄 수 있는 의견을 제시하려면 집중해서 분석하고 또 연결해서 찾아보는 과정을 반복해야 해.

상대 관점으로 봤을 때 산업은 중요해. 이걸 지원자 입장에서든 마찬가지. 그러니까 기업 분석은 기본이자 필수라고 할 수 있어. 그리고 직무는 기회야. 무조건 물어보는 직무를 기회로 활용하도록 해.



취준생들은 종종 “생각보다 산업, 기업, 직무가 중요하네요.” 라고 말해. 그래, 맞아. 중요할 뿐만 아니라 확률도 높아. 채용 프로세스에서 산업, 기업, 직무와 관련된 질문을 받을 확률도 높고, 여러분이 먼저 언급할 확률도 높거든. 그러니까 서치(Search)를 넘어서 리서치(Research)를 통해 활용할 만한 상대 관련 키워드와 뒷받침을 마련해야 해.

4. 상대와 나를 연결하여 기획하라

상대에 대한 분석과 자신에 대한 정리를 마쳤다면 다음 단계는 연결이야. 연결 고리를 찾는 것을 ‘기획’이라고 하는데, 기획하는 시간을 갖느냐 그렇지 않느냐의 결과 차이는 매우 커. 3시간 동안 고민만 하다가 자소서를 쓰지 못하는 것보다는 1시간 기획하고 2시간 만에 작성을 완료하는 것이 현명한 방법이야. 이를 위해 상대에 대한 분석 내용과 경험을 정리한 표를 바라보는 시간을 가져 보도록 해.

5. 설명하지 말고 설득하라

자소서 작성은 실용 글쓰기야. 화려한 문장보다는 설득적 구조가 훨씬 중요하지. 설득에 필요한 건 구조(Structure)야. 자소서에서 쓸 연결점을 기획했다면 다음 단계로는 설득에 필요한 구조를 준비해야 해. 구조가 없으면 독백으로 끝나 버릴 가능성이 높아. 자신이 책임자라는 걸 설득하려면 구조가 필요하다는 걸 잊지 마.

구조의 방법은 다양한데, 기본적으로 서론-본론-결론의 순서로 가볍게 스케치해 보면서 만들어 나가는 방법이 쉬울 거야. 구조화라고 해서 처음부터 어렵게 생각할 필요는 없어. 질문을 다시 읽어 보고, 질문의 의도를 다시 파악해 보고, 상대방이 원하는 내용을 순서대로 서론-본론-결론의 흐름으로 스케치해 봐.

자소서 작성은 추상적으로 느껴지기 십상이야. 이를 극복하기 위해서는 사전 준비 전략이 중요해. 그러지 않으면 막연하게만 느껴져 한 문장도 쓰기 어려워. 항목별 작성 방법을 학습하고, 구조를 다양하게 스케치해 본 뒤 써 보고 지워 보고 다시 써 보기를 반복해야 실력이 향상돼. 많은 사고력이 요구되기 때문에 반복이 중요하지. 물론 한 번에 좋아지지는 않겠지만, 분명히 향상될 테니 ‘설득하는 자소서 작성 전략 5가지’로 자소서 작성 역량을 높이길 바라.



면접관의 3가지 평가 기준

안정영

취업은 여러 과정을 거쳐야 해.

그중에서도 취업생들이 가장 힘들어 하는 부분이 '면접'일 거야. 짧은 시간에 자신의 어필 포인트를 제대로 공략하기가 쉽지 않기 때문이겠지. 그렇다면 면접 준비에 좀 더 쉽고 정확하게 접근할 수 있는 방법은 없을까?

이미 많은 강의들을 통해 면접 합격 전략을 학습했겠지만, 이번엔 조금 다른 시각으로 접근해 보자고.

면접관이 여러분을 어떤 기준으로 평가하는지 알아보고, 맞춤형으로 준비해 보자는 거야.



이미지

첫 번째 평가 기준은 '이미지'야. 면접은 다른 전형과 달리 '직접 보고' 평가하잖아? 면접관은 내가 말하는 내용뿐 아니라 '나의 모습'에도 신경을 써. 즉, 지원자의 이미지를 평가 요소로 굉장히 중요하게 여긴다는 뜻이야. 그렇다면 면접관에게 어떤 모습을 보여 주는 것이 좋을까?

적극적이고 긍정적인 이미지

지원자들 모두 면접 때 적극적이고 긍정적인 이미지를 보여 주기 위해 노력하겠지. 그러나 갑작스런 압박 질문에도 그럴 수 있을까?

포스코 취업 아카데미에서 모의 면접할 때도 이 부분을 체크해. 사람의 본모습은 위기에 처했을 때 나오는 법이거든. 그래서 갑작스럽고 어려운 질문을 던져 지원자의 모습을 관찰하는 거지. 이때 절대 당황하거나 주눅 들지 마. 인정할 것은 인정하고, 그 약점을 보완하기 위해 열심히 노력하고 있다는 메시지를 '웃으면서' 전하도록 해.

내가 말하고자 하는 가치를 지닌 사람

면접장에서 여러분이 성격상의 장점에 대한 질문을 받는다고 가정해 보자. 그러면 보통은 배려심이 깊다, 책임감이 강하다, 열정적이다 등 바람직한 가치의 키워드들을 말할 거야. 이때 지원자의 대답과 모습이 일치해야 해. 입으로는 '열정'을 말하면서 목소리는 기어 들어가고 쭈뼛거리는 태도를 보인다면 면접관이 여러분의 성격이 열정적이라고 믿겠어? 배려심이 깊다고 말하면서 면접관과의 대화에서 자주 고집부리는 듯한 모습을 보인다면 과연 배려를 잘하는 사람처럼 보일까? 자신의 가치관이나 성격이 진짜 자신을 표현한 것으로 느껴져야 한다는 걸 명심해.

커뮤니케이션 역량

두 번째 평가 기준은 '커뮤니케이션 역량'이야. 내 입장에서 말하지 않고 듣는 사람 입장에서 말하기. "살면서 가장 힘들었던 경험은 무엇입니까?"라는 질문에 뭐라고 답하면 좋을까? '어떤 소재'를 가지고 '어떤 구조'로 답변할래?

결론부터 말하자면, 너무 개인적인 소재보다는 면접관도 공감할 수 있는 소재가 좋아. 그리고 힘들었던 경험만 답하지 말고 그걸 어떻게 극복했는지까지 말해야 해.

입장을 바꾸어서 생각해 보. 여러분은 내가 살면서 가장 힘들었던 경험이 궁금해? 아니잖아. 면접관도 마찬가지야. 질문의 본질을 들여다봐. 면접관은 여러분의 역량을 평가하기 위해 그런 질문을 하는 거야. 그러니 면접관이 공감할 수 있는 소재인 직무에 대한 역량을 쌓기 위해 힘들게 노력했던 경험을 말해야지. 더 볼어 극복 경험까지 설명하여 비슷한 환경에 처했을 때 자신이 잘 이겨낼 수 있음을 어필하도록 해.



어떤 인터뷰

포스코 취업 아카데미에서 만났던 A씨의 이야기가 생각나. 그는 인사 직무의 인턴이 되었는데, 3일 만에 급히 인수인계를 받아 방대한 양의 데이터를 처리해야 했어. 막막하고 벅거워 그만두고 싶다는 생각이 들었지만, 지금 물러나면 다시 기회를 잡기 어려울 것 같더라. 그래서 이 악물고 데이터를 처리했고, 결국 엑셀을 아주 능숙하게 다루는 일 잘하는 사람으로 소문나 정규직 제의까지 받았다는 얘기가 있었어. 그러면서 결국 모든 일은 어떤 마음가짐으로 하느냐에 달려 있더라는 이야기를 웃으면서 하더군. 여러분이 면접관이라면 A씨의 이야기를 어떻게 평가하겠어?

지원 동기의 깊이

세 번째 평가 기준은 '지원 동기의 깊이'야. 지원 동기는 여러분이 답변을 만들기 가장 어려워하는 항목일 거야. 회사는 사람이 필요하니까 채용 공고를 냈을 거고, 그 공고를 보고 지원한 건데 무슨 특별한 동기를 말해야 하나 싶겠지. 맞는 말이야. 그런데 바로 이 '지원 동기'로 여러분을 뽑아야겠다거나 혹은 뽑지 말아야겠다는 판단을 한다면? 정신이 번쩍 들지?

자, 그럼 면접관은 지원 동기의 무엇을 보는 걸까? 바로 '깊이'야. 즉, 지원 동기를 만들기 위해 얼마나 시간을 할애했는가를 보는 거야. 비슷한 역량의 지원자들 사이에서 변별력을 보여 줘야 합격할 수 있지 않겠어? 면접관의 귀를 쫓긋 세우는 건 지원자의 스토리가 아니라 해당 기업이 가진 고민, 즉 '현직자의 업무를 같이 고민한 내용'이야. 그래서 지원 동기가 중요하다는 거야.

공허한 외침

여러분의 지원 동기는 무엇일까? 해당 기업이 어떤어떤 기업 이라서 좋고, 그 가치관이 마음에 들고, 나 또한 그런 모습과 가치관을 가진 사람이니 잘 맞아서 함께 성장할 것 같아 지원 했다? 그럼 직무 지원 동기는? 이 직무는 어떤 일을 하고 어떤 의미를 갖고 있고, 나는 이 일을 하기 위해 다음과 같은 내용들 로 준비했으니 일 잘해서 회사에 도움 주겠다라는 내용이 많을 거야.

물론 이런 내용들이 틀렸다는 건 아니야. 그런데 여러분이 면접관이라면 이런 내용이 와 닿겠어? 공허한 외침처럼 들리지는 않을까? 이렇게 뻔한 이야길 듣고 과연 이 지원자를 뽑아야겠다는 생각이 들까?



회사 발전에 기여하는 사람

회사 지원 동기는 말이야, 해당 기업이 완전체이기 때문에 지원한 것이 아니라 자신이 해당 기업이 보유한 강점을 더욱 강화해 줄 사람이기 때문에, 해당 기업이 보유한 약점을 개선해 줄 수 있는 사람이기 때문에 지원했다고 해야 해. 그러기 위해서는 당연히 단편적인 기업 분석이 아니라 경쟁사와 고객 관점을 고려한 종합적인 기업 분석이 선행되어야 하겠지. 직무 지원 동기는 그냥 최선을 다해서 일하겠다는 식의 추상적인 의지가 아니라 이 일을 어떻게 해 보겠다는 구체적인 제안이 더해져야 하고. 예를 들어, 마케팅이라면 어떤 마케팅 전략을 펼쳐서 성과를 창출하고 싶다는 실질적인 제안을 하라는 뜻이야.

B 지원자의 전략

현대백화점 영업관리직에 지원했던 B 지원자와도 이와 같은 식으로 전략을 짰어. 현장을 돌아다니며 경쟁사를 비교하고 지역별 현대백화점을 분석하여 내놓은 아이디어는 지원 동기와 포부에서 빛을 발했고, 결국 최종 합격을 이끌어 냈지.

현직자들 앞이라고 너무 긴장하거나 걱정하지 마. 그들이 듣고 싶어 하는 것은 '정답'이 아니라 여러분의 논리적인 사고 과정이야. 그러니 앞으로는 지원 동기를 만들 때 추상적이고 광범위한 내용이 아니라, 최대한 구체적인 내용을 만들기 위해 노력하길 바라. 그렇게 하면 여러분은 합격의 문턱에 조금 더 가까워질 수 있을 거야.

포스코 AI·Big Data 아카데미 활용법

배강국



생각하는 대로 살지 않으면 사는 대로 생각하게 된다

어제와 오늘, 내일의 기술이 빠르게 변화하는 시대야. 빅 데이터와 인공 지능 분야는 점점 더 생활과 업무 전반에 스며들고 있어. 기업뿐 아니라 개인 역시 역량이 준비되지 않으면 결국 '디지털 희생자'가 되기 쉽지. 결국 준비된 사람들만이 새로운 세상에서 환영받게 될 거야.

따라서 우리는 빅 데이터, 인공 지능에 대해 적절한 수준의 전문성을 갖춰야 해. 사람들이 삶을 윤택하게 만들어 주는 연봉과 '9 to 6'의 안정적인 삶을 뒤로하고 새로운 꿈을 찾아 떠나는 가장 큰 이유도 미래에 '준비된 인재'가 되고 싶기 때문이야. 여기 내가 경험한 좋은 사례를 소개할게.

포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 13기 수료생인 그는 광고 대행사의 미디어 플래너, 언론사의 IMC(Integrated Marketing Communication) 광고 기획자로 근무하면서 광고 시장의 빠른 변화에 비해 자신의 역량이 부족함을 느꼈다고 해.

그가 미디어 플래너로 근무할 당시 주요 매체는 디지털이 아닌 TV였어. TV 광고는 디지털 광고보다 1건당 집행 비용이 높기 때문에 고도화된 빅 데이터 처리 기술이 크게 필요하지 않았지. 언론사에서 IMC 광고 기획자로 근무할 당시에도 광고의 결이 '광고'보다는 'PR' 쪽에 더 가까워 데이터 분석의 업무 비중이 크지 않았기도 했고.

하지만 개인의 업무 방향성과 상관없이 업계에서는 디지털 매체의 부상으로 광고 소재의 Creative가 중요했던 과거와 달리 광고 집행의 Performance 중심으로 산업이 재편되고 있었거든. 특히 코로나 펜데믹을 기점으로 이러한 변화가 가속화되었어.

이러한 변화를 지켜보면서 그는 현재 업무에 당장 필요한 역량이 아니더라도 미래에 데이터를 바탕으로 한 정확한 Targeting과 예측, High Performance를 만들어 내려면 배움이 필요하다고 판단했던 거야. 그래서 그는 데이터 사이언스 대학원 진학을 결심하게 되었지.



다양한 AI, Big Data 아카데미 중에서
포스코 청년 AI·Big Data 아카데미에 지원했던 까닭?
그건 바로 기초부터 충실하게
배울 수 있었기 때문이었어.

이후에도 계속되는 반원들과의 Study!

그는 대학원 진학에 필요한 공학적 자질을 갖추기 위해 포스코 인재창조원에서 주관하는 '청년 AI·Big Data 아카데미'에 지원했어. 다양한 AI, Big Data 지원 프로그램 중에서 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미에 지원했던 까닭은 바로 기초부터 충실하게 배울 수 있었기 때문이었어. 수많은 강의를 찾아봤지만, 대부분 기술적인 측면만 강조하는 경우가 많았거든. 이런 강의를 이해하고 받아들이기 어려웠지.

그는 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 온라인 기초 과정(MOOC)의 컴퓨터공학 입문과 Python 강의를 통해 상세한 내용을 구조적으로 배울 수 있었어. 이 강의는 기초 수학 강의를 제공하여 비전공자나 문과 학생들도 기반을 잘 다질 수 있었지.

특히 포장 용기 업체 '패커스'의 데이터 분석 프로젝트와 자율주행 안내 로봇 '포스터'를 만들었던 '인공 지능 프로젝트'는 그에게 매우 특별한 경험이었어. 필요한 것들을 찾아서 배워 적용해 보고, 오류가 나면 몇 시간이고 몰두하며 이유와 대안을 찾는 주도적인 문제 해결 과정들이 낯설었지만 무척이나 재미있었지. 그 결과 프로젝트 최우수상이라는 좋은 성과도 얻었고. 이러한 경험들로 인해 그는 연구자로서의 방향성을 더욱 굳히게 되었어.

포스코 청년 AI·Big Data 아카데미 수료 이후에도 동기들과의 스터디는 계속되었어. 매주 Algorithm과 Deep Learning, 논문 Study를 하며 부족한 부분을 채워 갔어. '브론즈' 수준에서 시작한 Algorithm 스터디는 6개월 후 '골드' 수준의 문제까지 풀 수 있는 정도가 되었지. Coding 테스트 준비도 동기들과 함께 하고 말이야.

변신을 위한 길 - 선 그리기의 중요성

그는 예전에 화가를 꿈꾼 적이 있었어. 그런데 부푼 마음으로 찾아간 미술 학원에서 일주일 동안 선만 그렸대. 가장 기본인 선을 다룰 줄 알아야 그림을 잘 그릴 수 있기 때문이었다나.

데이터 사이언스 대학원에서도 '선'을 잘 그리는 건 무척 중요했어. 미술대학원도 아닌데 웬 선이냐고? 여기서의 선이란 바로 '수학'을 의미해. 포스코 청년 AI·Big Data 아카데미를 준비하며 다양한 공부를 병행했지만, 그에게 가장 우선시 되는 건 Python에 익숙해지는 거였어. 당장 데이터 분석이나 Machine Learning, Deep Learning 등의 방법론을 적용할 때 필요한 것이 Coding이었으니까. 대학원 진학을 위한 CV와 포트폴리오를 만들면서 가장 급한 불을 끄고 나니 면접과 시험을 위한 수학이 남아 있었던 거지.

처음에는 수학 공부에 매진하는 시간이 아까웠다. Python처럼 실력 변화가 눈에 띄는 것도 아니고, 공부하면 할수록 머릿속에 질문만 남으니 그럴 만도 했지. 하지만 Machine Learning, Deep Learning 모델링도 수학을 알아야 완벽하게 이해하고 활용할 수 있는 거잖아. 특히 선형 대수학, 미적분, 통계는 해당 분야에서 가장 중요해서 필수로 알아야 하는 내용이기도 하고.

어쩔 수 없이 그는 수험생들이 제일 선호한다는 M사의 이과 수학 '기하와 벡터'부터 다시 공부했어. 기초를 탄탄히 다지고 나니 비로소 그 뒤에 나오는 내용들도 자연스럽게 이해할 수 있었지.

그가 수학 기초부터 탄탄히 다진 건 결과적으로 신의 한 수였어. 그가 지원했던 소셜 데이터 사이언스 학과 면접에서도 수학과 관련된 질문이 대다수였거든! 연구자를 뽑는 만큼 학생의 학업적 역량을 많이 보았던 거지. 해당 분야에 관심이 있다면 실제로 수학과 전공 친구들이 인공 지능과 데이터 분석 쪽에서 약진하고 있다는 걸 잊지 말고, 수학 공부에 소홀하지 말기를 바라.



무대를 함께 빛낼 인재 찾기

이 종은



주도적인 취업 준비

취업을 위해 치열한 현재를 살아 내고 있는 청년들을 보면 정말 대단하다는 생각이 들어. 대학 입시를 다시 준비하듯 입학 시험과 자소서, 면접을 준비하고, 자격증과 어학으로 스펙을 쌓으며 고민과 노력을 하고 있지.

그런데 취업의 관문에 필요한 무기만 열심히 갈고닦는 느낌이 들어. 취업이라는 전쟁터에 나가려면 당연히 무기가 중요하지. 하지만 무기보다 더 중요한 게 사람이고, 그 사람을 움직이는 게 전술이잖아? 여러분은 취업을 준비하는 자기 자신에 대해 얼마나 깊이 생각하고 고민해 봤는지 묻고 싶어.

포스코 취업 아카데미의 목표는 단지 취업에만 있지 않아. 취업 성공이라는 출구를 지나 회사 생활이 시작되는 사회인으로의 또 다른 입구로 들어가는 준비까지 고려해야 해.

포스코 취업 아카데미에는 다양한 유형의 나이, 전공, 지역의

청년들이 참여해. 이 중에는 능력은 참 좋은데 태도는 그에 못 미치는 교육생도 있어. 그중 가장 아쉬운 점이 바로 '소신 갖기'야.

사람들은 자신에게 유익한 정보를 유튜브나 SNS 등의 후기를 통해 얻곤 해. 특히 청년들은 디지털 세대답게 기성세대보다 더 정확하고 빠르게 정보들을 수집하고 습득하지. 하지만 이런 능력(?)이 정작 중요한 순간에는 오히려 판단을 흐리는 TMI가 될 수 있다는 건 잘 모르는 것 같아.

청년들은 소신을 갖고 당당하게 자기 목소리를 내기 어려워하는 듯해. 어른이나 선배, 전문가의 의견에만 의지할 뿐 정작 자신이 하고 싶은 일이나 진로는 깊이 생각하지 않아. 전공 선택에서부터 취업 진로 선택까지, 빨리 취업해야 한다는 압박에 쫓겨 조건에 맞는 쉬운 선택을 하는 경우가 많아. 자기 자신이 주도적으로 취업을 준비하는 게 무엇보다 중요한데 말이야.

함께 일하고 싶은 사람

강사나 운영자에게는 태도가 호의적이고 좋은 평판을 받는 지원자가 교육생들 사이에서는 그렇지 못한 경우도 종종 있어. 본인이 맡은 일을 동료에게 넘기거나 미루고, 비속어를 쓰고, 나이를 무기 삼아 나이 어린 팀원에게 명령하는 경우도 있었어. 이렇게 이중적인 태도를 보이는 교육생이 기업에 들어가 팀원이 되면 프로젝트를 잘 수행할 수 있을까?

진심 없는 태도, 상황만 모면하려는 임기응변은 결국 화를 자초하게 돼. 누가 보지 않아도 나 스스로에게 떳떳한 사람이 되어야 해. 남에게 잘 보이려는 거짓 선행, 나를 좋게 포장하려는 말씨는 결코 오래가지 못해.

취업 활동에 앞서 사회의 일원으로서 긍정적인 사회성을 갖는 것이 먼저야. 이러한 긍정적인 에너지는 무의식에서 발휘되어야 하는데, 무의식은 내적 동기가 충만해야 해. 순간의 열정이나 흥미로 사라지는 외적 보상에 의존하지 않고, 자신에게 끊임없는 만족감과 자신감을 주는 내적 동기를 발휘하는 사람이야말로 누구나 함께 일하고 싶은 매력 있는 사람이 아닐까?



커뮤니케이션 능력의 중요성

모든 출구는 반드시 어딘가로 통하는 입구이며, 시작이 있으면 끝이 있는 법이야. 그 끝은 또 다른 시작이고. 대학교 졸업이 끝인 줄 알았는데, 여러분은 또다시 취업의 문 앞에 있잖아. 그럼 취업에 성공하면 끝일까? 아니, 출구인 줄 알았던 문을 열고 들어갔더니 신입 사원이라는 입구로 다시 들어간 거야. 또 다른 시작이지.

우리는 나이가 들어 갈수록 더 넓은 세상과 다양한 사람을 보게 돼. 점점 더 이해관계가 중요해져. 출입구를 하나씩 지날 때마다 내 주변에 관계되는 사람들이 늘어나고, 만나는 사람이나 경험도 많아지지. 그래서 커뮤니케이션 스킬도 더욱 중요해져.

인간은 절대로 혼자 살 수 없어. 하지만 개성이 존중되고 개인의 프라이버시가 중요시되는 시대를 살고 있다 보니 MZ 세대에 '배려'와 '공존'은 구시대적이고, '더불어'와 '함께'는 상대방의 영역에 무단 침입이라도 하는 것처럼 조심스럽게 느껴질지도 모르겠어. 그래서 인간관계를 맺는 것에 서툴고 두려움을 느끼는 건지도 모르지.

그럼 회사는 어떨까? 회사 생활에서 개인의 능력과 장점은 당연히 중요하지. 그러나 커뮤니케이션 능력 역시 중요해. 사람과 조직이 모여 이루어진 회사에서 혼자 할 수 있는 일은 거의 없어. 조직원의 도움을 받아야 하고, 나도 조직의 일원으로서 도움을 주어야 해. 모두가 주인공이 될 수는 없으니까.

취업이라는 연극 무대는 주인공만을 뽑는 자리가 아니야. 회사를 대신해 여러분을 평가하는 면접관은 주연, 조연, 엑스트라 등 무대를 함께 빛낼 인재를 두루두루 선발하고 싶어 해. 솔선수범하고 공감 능력이 좋은 인재를 함께 일할 직원으로 찾고 있어. 나는 과연 그런 인재가 될 준비를 하고 있는 건지 스스로에게 물어보는 시간을 가져 보도록 해.

선택받고 싶다면 먼저 선택하라

이용택

'무엇'이 아니라 '어떻게'

취준생은 경력과 Spec을 쌓는 데 많은 시간을 할애해. 그런데 이런 준비들이 취업에 얼마나 큰 영향을 미칠까? 취업 전문가들은 구직 서류에 공통적으로 '무엇'을 쓰는가보다 '어떻게' 쓰는가가 중요하다고 강조해.

최근 들어 직무 기반 채용이 큰 트렌드로 자리 잡고 있어. 물론 1차 서류 전형, 2차 인적성 검사까지 필요한 학습과 기본 Spec 마련에 공을 들여야 하는 건 맞아. 중요한 것은, 여기에 더하여 취업 준비 기간은 자기 이해를 기반으로 진로를 정하고, 진로(직무 목표)에 적합한 Something new를 만들어 나가는 시간이어야 한다는 거야. 먼저 진로 목표를 세우고, 여기에 다가가기 위해 무엇이 필요하며 무엇을 쓸 것인가를 고민해야 해.

취준 기간에 제일 먼저 해야 할 일은 직업적 목표를 세우는 거야. 취준 시간은 한 사람의 직업인이 된다는 의미도 있지만, 지나온 인생 1막을 돌아보며 자신을 성찰하고 정리하는 시간이기도 해. 인생 2막에 앞서 자신의 미래를 설계하는 중요한 시





기인 거야. 때문에 직업적인 목표 설정을 한 뒤 이 목표에 맞추어 최적화된 경험과 학습을 해 나가야 해.

불안한 마음에 남들이 한다고 하니 이것도 해야겠고 저것도 해야겠다며 흔들리지 않도록 주의해. 취준 기간은 시간의 최적화를 위해서라도 선택과 집중이 필요하니까.

목표 설정은 빠를수록 좋아. 목표가 있다면 무엇이 필요하고, 무엇을 해야 할지 알 수 있거든. 어떤 좌절에도 쉽게 포기하지 않고 어려움을 이겨 내려는 열정이 발휘되고 말이야. 또, 주변 잡음을 최소화하여 방향 시간을 단축시켜 줘.

인생은 향해와 같다는 말 들어 봤지? 살아가는 동안 우리는 많은 일들을 겪게 돼. 기쁘고 행복한 순간들, 슬프고 고통스러운 순간들…….

목표와 비전은 우리를 다시 일어서게 하고, 인생의 큰 궤적에서 벗어나지 않게 하는 안전한 이정표 같은 거야.

취준 기간에는 취업 목표(진로)에 맞는 경험과 학습에도 집중해야 해. 실패 경험이 많은 교육생들은 매번 학점 때문에 떨어진다고 생각하는 경우가 많은 것 같은데, 대다수 기업들은 기본 학점 이상이면 고학점자와 동일하게 평가해. 가점도, 감점도 없다는 뜻이야. 그러니 과거의 부족함을 걱정할 시간에 보완할 방법을 찾아. 직무와 관련된 학습과 경험으로 그 직무를 필요로 하는 기업의 실질적인 직무 적합자가 될 수 있도록 준비하라는 뜻이야.

선택받고 싶다면

인간의 수명은 계속 늘어나고 있어. 경제 활동 인구는 줄고, 사회가 부양해야 할 인구는 늘고 있지. 지금의 취준생들은 앞으로 50년간 경제 활동을 하게 된다는 건데, 이 말은 즉 취준 기간이 앞으로 50년의 직업을 준비하는 시기가 된다는 뜻이기도 해. 정신이 번쩍 들지? 그러니 선택되어지길 기다리기보다는 여러분 스스로 적극적으로 선택해야 하는 거야.

여러분은 이제 어엿한 사회인이야. 지금까지는 학생 신분으로서 사회의 안전한 보호망 안에서 성장해 왔겠지만 앞으로는 스스로 선택하고 결정하고, 직접 겪고 해결해야 해. 그 결과 또한 잘되었건 잘못되었건 스스로 책임져야 하고.

청년들의 직장 선택 조건 1순위는 연봉이나 처우 같은 외재적 가치야. 그리고 퇴사 이유 1순위는 직무, 관계 등의 내재적 가치라고 해. 채용의 실패와 취업의 실패. 기업 입장에서는 어렵게 뽑은 인재의 유출로 시간과 비용의 로스가 발생하며, 취준생 입장에서는 취업 준비 시간과 노력 등의 실패 비용이 증가하게 돼. 이 중에는 중소기업에서 대기업으로의 이직을 위한 퇴사도 있겠지만, 대부분 기업의 직무와 조직 문화 부적응으로 퇴사를 한다고 해.

신입 직원들이 조직 부적응으로 퇴사하는 이유는 기대와 현실의 Gap이 가장 큰 원인으로 꼽혀. 익숙하지 않은 새로운 환경에 진입하면 기대와는 다른 현실 때문에 혼란과 내면의 갈등(Entry shock)을 겪게 되지. 입사 전 충분한 본인·기업·직무에 대한

현실적 이해가 있었다면 조직과 직무 부적응을 최소화할 수 있고 직업적인 안정의 시간을 앞당겨 주었을 텐데, 안타까워.

빠른 취업 성공도 중요하지만, 적합한 직업 선택을 위한 현실적인 자기 이해, 산업과 직무 이해에 많은 노력을 기울여야 해. 그래야 준비와 선택의 실패를 줄이고, 장기적이고 안정적인 직업 생활을 할 수 있어.

한마디로, 채용의 과정은 지원자의 가치 적합성, 조직 적합성, 직무 적합성을 검증하고 적합한 인재를 찾아 가는 과정이라고 할 수 있어. 자신의 가치, 신념, 역량에 적합한 진로는 무엇인지, 자신이 역량을 잘 발휘할 수 있는 산업과 직무는 어떤 분야인지, 자신이 먼저 선택하여 목표를 세워야 해. 이것이 취업 준비의 시작이야.



자기 이해로 적합한 직업 선택을

자기 이해란 자신의 성장 과정을 돌아보며 영향을 주고받았던 내·외적 요인들을 탐색하는 과정을 말해. 주체로서의 자아, 타인과의 상호 작용 속에서 구별되는 자아를 객관적으로 알아 가는 과정이지.

취업은 사회생활 영위를 위한 경제적 수단 확보이며, 사회와 조직 안에서 자신의 가치와 욕구를 실현하는 성장의 과정이기도 해.

자기 이해를 통해 자신에게 적합한 직업 선택의 기준을 마련하고, 타인과 구분되는 자기 경쟁력(특성, 강점 등)을 탐색하여 어필할 수 있으며, 삶을 영위하고 개척하기 위한 자기 도구들을 인지할 수 있어(자아 정체성 확립). 자기(성향) 진단, 직업 가치 탐색, 경험 분석 등이 자기 이해 방법이야.

자기(성향) 진단은 최근 청년층에 유행하는 MBTI 진단이 대표적인데, 고용노동부 직업 선호도 검사 등 다양한 기관과 단체에서 운영하는 성향 진단지를 활용해 봐.

자기 진단은 자기 정체성 이해에 중요한 지침이지만, 자기 진단 결과에 절대적으로 의존하거나 자신을 정해진 틀 안에서만 해석하는 태도는 바람직하지 않아. 채용 과정에서는 '내가 아는 내 모습'보다 '타인이 보는 내 모습'이 더 중요할 수도 있거든.

자기 진단과 더불어 가까이 있는 다양한 사람들에게 '진정한 내 모습'에 대해 경청하여 강점과 보완점을 찾고 경쟁력을 만들어 가는 과정도 필요해. 내가 아는 내가 전부 아닐 테니 말이야.

직업 가치관

직업 가치관은 진로 선택, 직업 결정의 의사 결정 과정에 중요한 판단 기준이야. 개인이 직업에 대해 가지고 있는 견해나 태도로서 자아 실현, 생계 유지, 사회 참여의 3가지 가치로 나누어지는데, 이 3가지의 비중에 따라 각자의 직업관이 달라져.

직업 생활, 직업 환경에서 개인의 가치 충족 여부는 개인의 욕구나 동기와 관련이 있어서 직업 만족도에 큰 영향을 주게 돼.

직업 가치관은 크게 내재적 가치와 외재적 가치로 나누어 볼 수 있어.

내재적 가치란 일 자체에 의미를 부여하는 가치와 관련된 것으로, 직업 내에서 자기 능력을 발휘하고 사회에 기여하며 인간 관계를 형성하는 등 직업을 통해 자기를 표현하는 것에 가치를 두는 거야.

그리고 외재적 가치란 임금, 후생 복지, 직업 안정 등과 일에 따른 물질적 보상과 관련된 것으로, 경제적인 도구, 권력 추구, 안정 추구, 사회 인식 추구 등 직업을 도구적 가치로 보는 측면을 말해. 직업 가치관 진단은 고용노동부 워크넷 진단 도구를 통해 검사해 볼 수 있어.

자기 이해와 직업 가치관 진단이 내면에 대한 탐구라면, 경험은 현실적인 Fact를 진단하는 거야. 성장 과정에서 의미 있었던 사건들, 팀 활동, 대외 활동, 프로젝트 등에서 느꼈던 점, 배웠던 점, 실천해야 할 점을 구체적으로 정리해. 정리 방식은 STAR 기법을 활용하고.

의지와 실행은 달라. '할 수 있다'는 의지보다 '해냈다'는 경험의 근거를 정리해야 해. 자신의 처리 방식, 대응 태도에 대해 객관적으로 평가하고, 강점도 정리하도록 해.

채용 현장은 다양한 인적·심리적 변수들이 복합적으로 작용하는 환경이라서 충분한 준비를 하고도 불안한 마음이 들 수 있어. 취준생 눈높이로 보는 경쟁자는 대단해 보일지 모르겠어. 하지만 전문성과 경험이 풍부한 면접관, 평가자의 입장에서 보면 크게 다르지 않으니 조급해하지 말고 당당하게 나아가.

취업 준비는 여러분 인생의 2막 50년을 준비하는 시간이라는 점을 꼭 잊지 마!



PART

4

포유드림

프로그램

소개

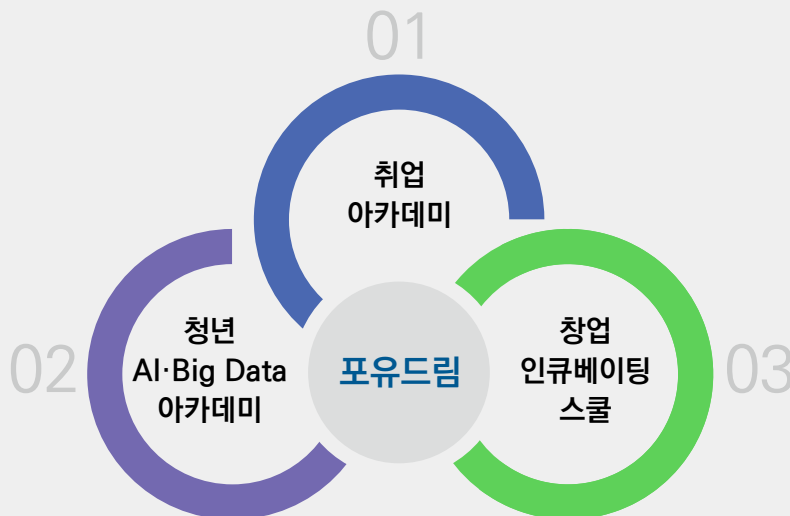
다이어그램으로 보는 포유드림 운영 성과

youth.posco.com

포스코 청년 취창업 지원 프로그램 포유드림 (POSCO Youth Dream)

포스코는 청년이 꿈을 갖고 미래를 향해 도전할 수 있도록 청년 취업·창업을 지원하는 인재 양성 프로그램을 '포유드림(POSCO Youth Dream)'이라는 이름으로 운영

지원 프로그램



교육 인원(*'19~'22) * '22년은 예상



취업 아카데미
3,463명

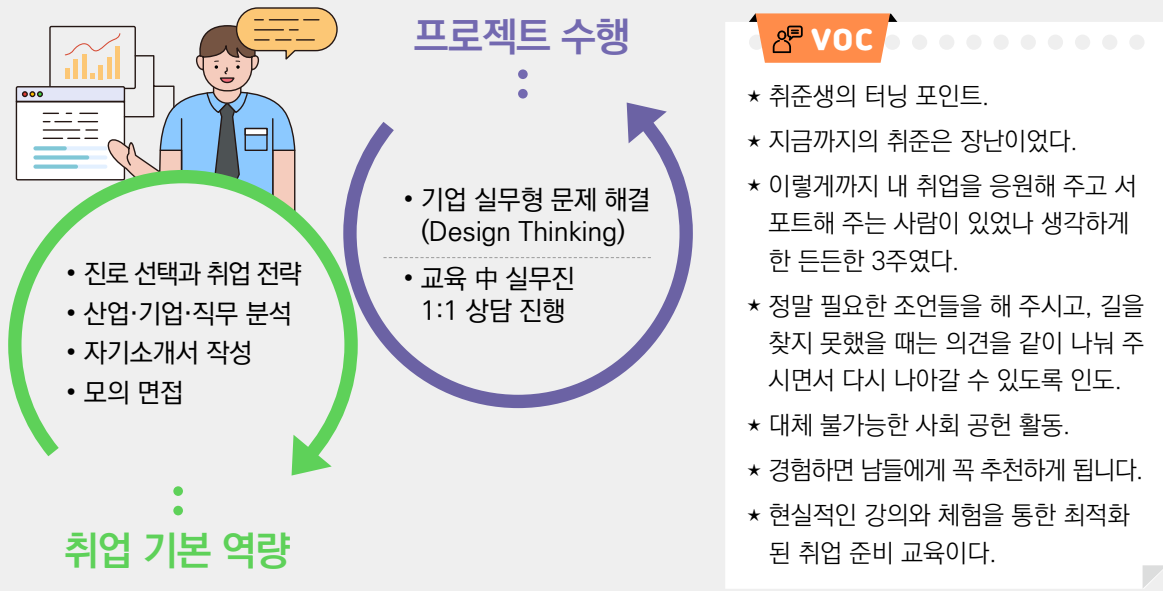
청년 AI·Big Data
아카데미
849명

창업 인큐베이팅 스쿨
409명


TOTAL **4,721**명


01 취업 아카데미


- 목표** 청년 구직자의 실질적인 취업 경쟁력 및 기업 실무 역량 강화
- 대상** 대학 졸업자 또는 예정자
» 만 34세 미만, 예정자는 6개월 이내
- 기간** 3주(송도, 포항, 광양)
» 비대면 1주 + 집합 2주 진행. 장소는 차수에 따라 다름(별도 공지)
- 선발** 지원 동기, 취업 시급성, 학점 등
» 평균 경쟁률 2:1, 생활 보호 대상자, 장애인, 다문화 가정 등에 가산점 부여
- 혜택** 교육비 및 숙식비 전액 무료, 교육 수당, 기념품, 우수 수료생 포스코인재창조원 인턴(2개월), 교육 후 취업 전문가 1:1 Follow-up 코치 기회 제공





02 청년 AI·Big Data 아카데미

- 

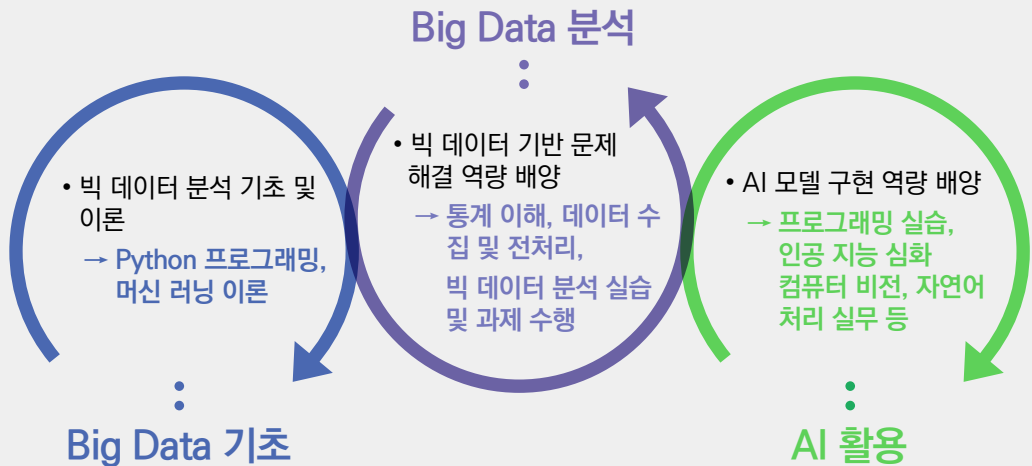
목표 인공지능, 빅 데이터 분야 취창업 희망자를 위한 프로젝트 중심 교육
- 

대상 대학 졸업자 또는 예정자
 » 만 34세 미만, 예정자는 1년 이내
- 

기간 12주(포스텍)
 » 비대면 2주 + 집합 10주順으로 진행
- 

선발 1차 서류 전형(지원 동기, 학점 등), 2차 필기/면접
 » 10주간 중도 퇴과 없이 몰입할 수 있는 교육생 우선 선발, 평균 경쟁률 3:1(문과생 20%)
- 

혜택 교육비 및 숙식비 전액 무료, 연수 수당, 기념품,
 우수 수료생 포스코 그룹사 채용 추천 및 포스텍 연구 인턴 채용(2개월)

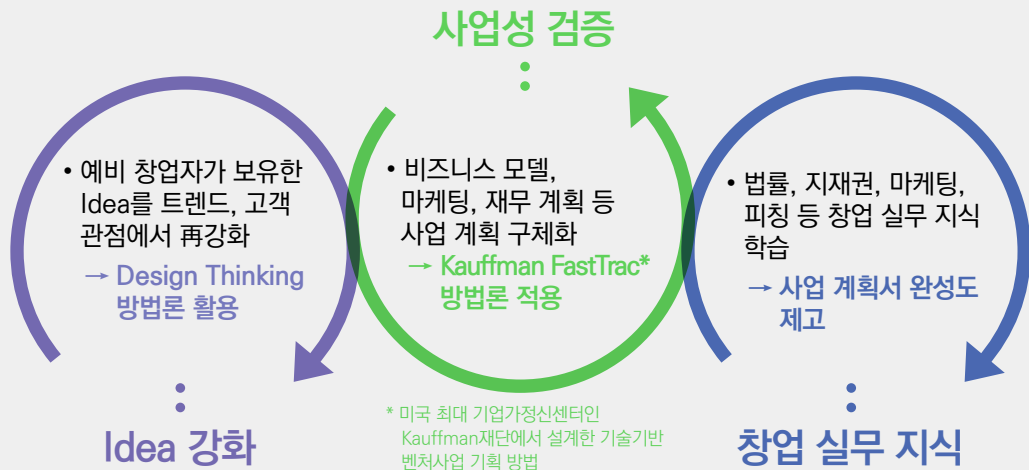


VOC

* “시작은 역량 차이가 있었지만, 과정은 수면 시간을 줄이며 서로 도와 어려움을 극복하였고, 결과는 보람찼다.”
 - 청년 AI·Big Data 아카데미는 포스코 인재창조원 전문가와 포스텍 인공지능원 교수진이 협업하여 운영하는 과정으로, 교육생들이 생애 최저 수면 시간을 기록하는 것이 전통.

03 창업 인큐베이팅 스쿨

- 목표** 예비 창업자의 Idea 사업성 검증, 창업 지식을 제공하여 창업 준비 지원
- 대상** 창업 아이디어 보유자 및 창업 1년 이내 사업자
» 20대~40대
- 기간** 4주(포항, 송도, 시흥)
» 집합 3주 + 비대면 1주 진행. 장소는 차수에 따라 다름(별도 공지)
- 선발** 지원 동기, 사업 아이디어 등 평가
» 평균 경쟁률 2:1
- 혜택** 교육비 및 숙식비 전액 무료, 기념품, 교육 後 전문가 1:1 멘토링 기회 제공, 포스코 체인지업 그라운드 입주 심사 시 가점 부여



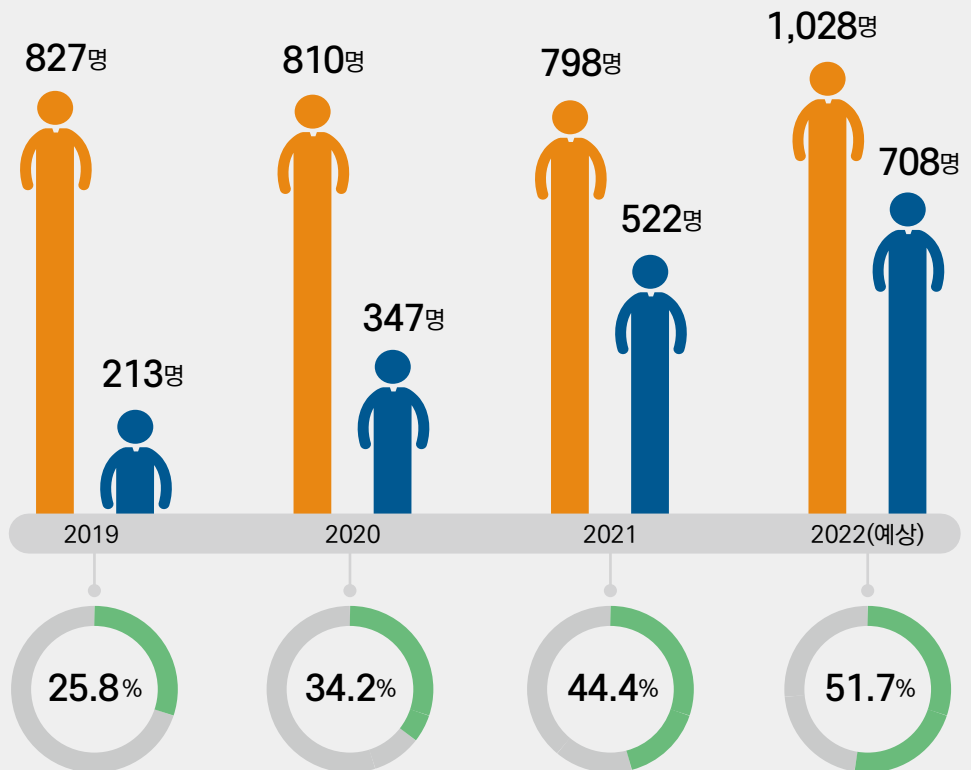
VOC

* “자기 아이템을 끝까지 파고들어 가는 유일한 프로그램”, “매일 새롭고, 두뇌를 자극시키는 프로그램으로 스스로를 갱신시키는 느낌”

포유드림 운영 성과



● 수료 인원 ● 취업자 ● 취업률(누적)



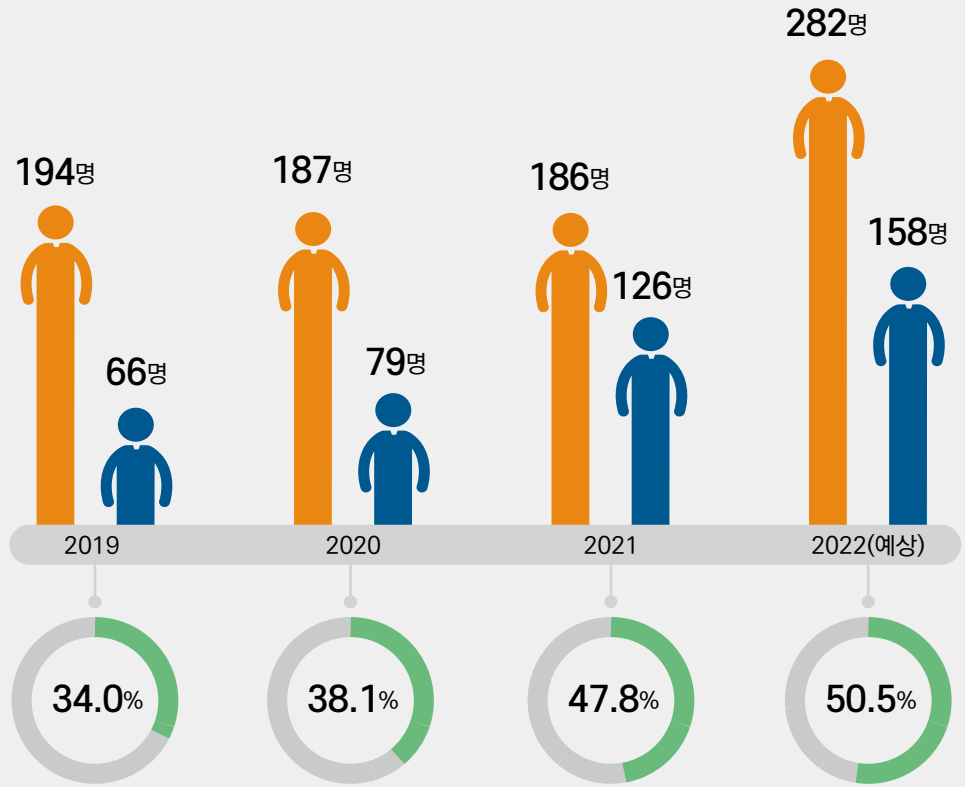
전체 수료 인원 **3,463**명

전체 취업자 **1,790**명

전체 취업률 **51.7**%



● 수료 인원 ● 취업자 ● 취업률(누적)



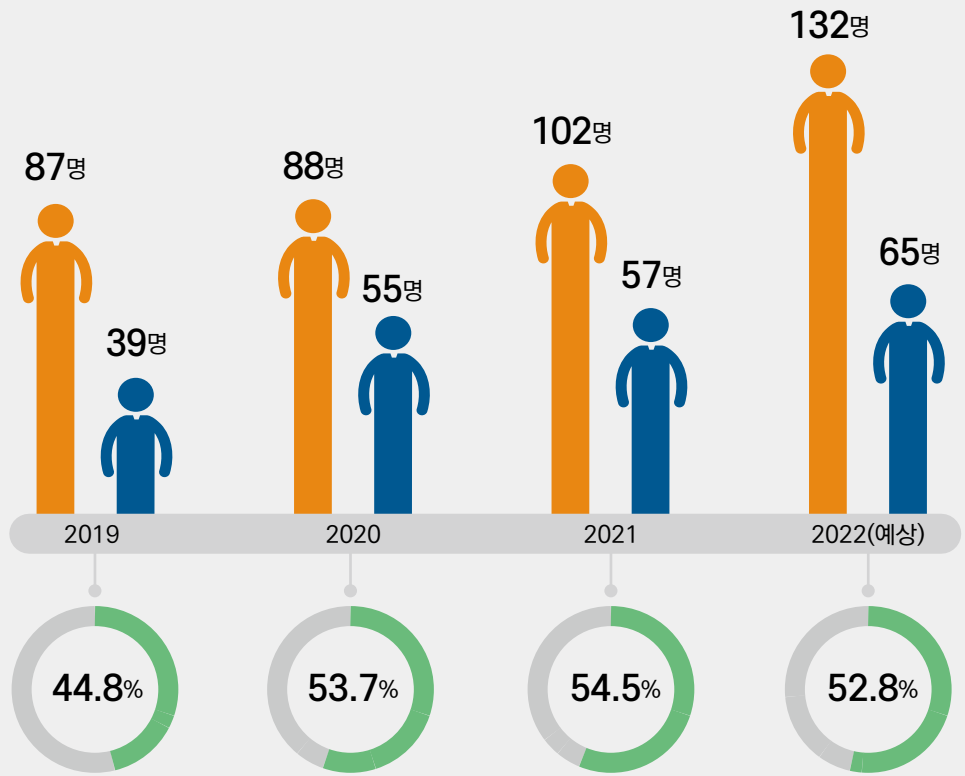
전체 수료 인원 **849명**

전체 취업자 **429명**

전체 취업률 **50.5%**



● 수료 인원 ● 창업자 ● 창업률(누적)

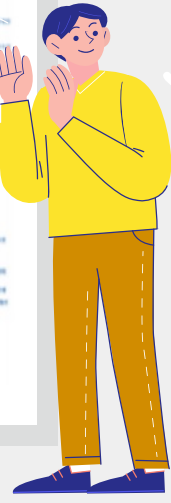
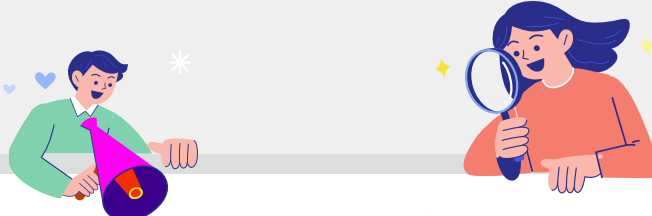


전체 수료 인원 **409**명

전체 창업자 **216**명

전체 창업률 **52.8**%

Q 포스코 취업 아카데미 수료생이 말하는 '취업 아카데미'란?



※ '22년 1~10월 기간 포스코 취업 아카데미 수료생 838명이 응답함.



포스코 포유드림에서 JOB아라

발행일 | 2022년 11월

발행인 | 김순기

발행처 | 경북 포항시 남구 지곡로 120 포스코인재창조원

홈페이지 | youth.posco.com

이메일 | eduposco@poscohrd.com



With POSCO