

'나는 누구인가?'
'나'를 이해하고, 변화하기

WPI 성격검사 프로파일 분석 결과

Whang's
Personality
Inventory

WPI 검사 및 결과 내용은 저작권법 제 53조에 의하여 보호받는 저작물입니다.
본 내용의 무단 복제 및 배포를 할 경우 법적 제재를 받으실 수 있습니다.



WISDOM CENTER

(주)위즈덤센터

T: 02-6207-7430 F: 02-6207-7431

서울특별시 강남구 선릉로 162길 27-3 4층

WPI란?



Whang's Personality Inventory

WPI는 심리학자 황상민 박사가 지난 10여 년에 걸쳐 개발한 성격 및 심리 진단 도구입니다.

WPI는 한국 사람들의 성격과 심리에 대한 탐구와 실제 사례 적용을 통해 그 타당성과 신뢰성을 입증해왔습니다.

WPI는 개인이 지닌 성격적 특성이 무엇인지를 확인할 수 있을 뿐 아니라, 현재 자신의 상황과 삶에 대한 스스로의 문제 인식과 심리 이해를 돕는데 효과적인 진단 도구입니다.



WPI 유형 이론

Theoretical background

WPI의 유형 이론은 기본적으로 주요 심리학의 성격 이론과 진단 개념을 기반으로 합니다. 인간의 비교적 안정적인 성격 요인(big 5 요인)과 마찬가지로 한국 사람들의 성격에서 주로 발견되는 2개의 차원의 5개의 주요 진단 기준을 활용하여, 개인의 성격적 특성을 프로파일링 합니다.

WPI는 '자기평가'와 '타인평가' 두 가지 차원의 점수를 통해 얻어진 프로파일을 통해 한 개인의 심리상태를 진단합니다. '자기평가'는 한 개인이 보이는 자신의 심리 상태와 행동방식에 대한 인식을 의미하며, '타인 평가'는 타인에게 보이고자 하는 삶의 가치이며, 자신이 중요하게 여기는 삶의 가치이자 기준을 의미합니다.

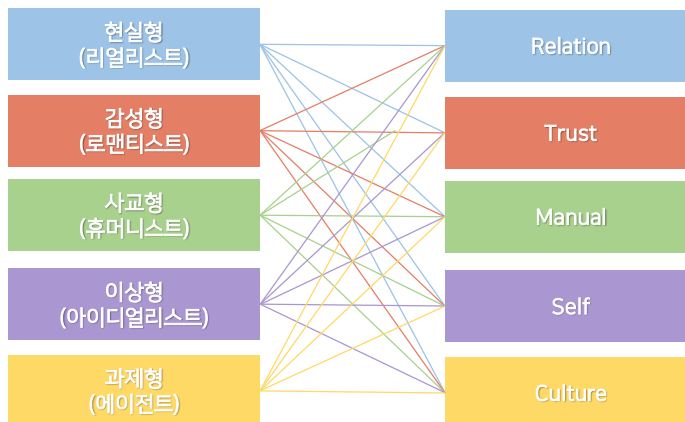
자기평가 유형

타인평가 유형

한 개인이 자신의 심리와 행동방식에 대해 갖는 셀프 이미지

타인에게 중요하게 부각하고자 하는 셀프 이미지

- 한 개인이 가진 본래적인 성향
- 자신의 심리와 행동방식에 대해 갖는 이미지



- 개인이 타인과의 관계나 사회적 맥락에서 스스로 중요하다고 인식하는 특성
- 개인이 자신의 삶에서 중요하게 생각하는 가치나 라이프스타일을 반영

WPI 유형 알아보기

자기평가

자기평가 척도는 한 개인이 자신의 심리 상태와 삶의 방식을 어떻게 이해하는지에 대한 이미지
"나는 이런 사람이다" 라고 믿고 있는 '자기 정체성'이자 '자아상(self image)'



Realist

리얼리스트는 현실적인 기준과 규범을 중요하게 생각합니다. 타인의 인정과 물질적 풍요로움 등을 통해 안정감을 느끼고, 자신의 정체성을 확인하려고 합니다. 특별히 눈에 띄거나 튀려하지 않고, 상황이나 환경에 자신을 잘 맞추려고 합니다.



Romanticist

로맨티스트는 자신의 풍부한 감성의 표현과 타인과의 교감을 중요하게 생각합니다. 자신의 감정을 중요하게 여기고, 다른 사람과의 소통과 공유를 통해 자신의 존재감을 확인하려 합니다. 외부 환경과 상황 변화에 대한 막연한 두려움과 걱정이 많습니다.



Humanist

휴머니스트는 다른 사람과의 좋은 관계를 유지하는 것을 중요하게 생각합니다. 타인과의 관계성 속에서 자신의 우월감을 확인하며, 자신의 정체성을 확인하려고 합니다. 낙천적이고, 개방적이며, 보스 기질의 리더십을 발휘하려 합니다.



Idealist

아이디얼리스트는 자신만의 생각이나 삶의 방식을 중요하게 생각합니다. 남들과 다른 모습을 통해서 자신의 정체성을 확인하려고 합니다. 세상에 대한 관심과 호기심이 많으며, 자신이 알게 된 것을 다른 사람들에게 알리고, 공유하려는 경향이 있습니다.



Agent

에이전트는 업무와 성과를 중요하게 생각합니다. 자신에게 주어진 일을 성실하게 완수해가며, 자신의 유능함과 성과로써 자신의 정체성을 확인하려고 합니다. 불필요한 인간관계보다는 일이나 과제를 더 중요하게 생각합니다.

WPI 유형 알아보기

타인평가

타인평가 척도는 현재 자신이 삶에서 중요하게 생각하는 가치나 관심사에 대한 이미지
자신이 중요하게 생각하는 '삶의 방식(lifestyle)'이자 '가치(values)'



Relation

릴레이션은 사교적, 외향적, 활동적 태도로 표현될 수 있는 개인의 삶의 방식이나 가치입니다. 높은 관계 성향은 다른 사람들과 좋은 관계를 형성하고, 유지하려 합니다. 주위 사람으로부터 에너지와 행복을 얻지만, 한편으로 관계에서 상처도 많이 받습니다.



Trust

트러스트는 다른 사람들에게 높은 신뢰도, 책임감, 성실함 등으로 보여지는 삶의 방식이나 가치입니다. 자신이 맡은 역할과 책임을 다하는 모습을 보여주려 합니다. 자신의 의견이나 개성을 강하게 표현하기보다는 묵묵하게 행동으로 보여주려 합니다.



Manual

매뉴얼은 주어진 환경 속에서 관리하고 통제하고자 하는 욕구이자, 삶의 방식을 의미합니다. 높은 매뉴얼 성향은 자신의 삶에 대한 뚜렷한 프레임과 기준을 가지고 있습니다. 대부분 도덕적 기준이나 사회적 규범과 같은 통념적 틀에 기반하는 경우가 많습니다.



Self

셀프는 뚜렷한 자신의 개성과 자기 자신에 대한 확신을 의미합니다. 높은 셀프 성향은 남들과 구분되는 스타일을 뚜렷하게 표현합니다. 다른 사람들의 부러움의 대상이 되기도 하며, 때로는 질시와 질타의 대상이 되기도 합니다.



Culture

컬처는 자신이 좋아하는 것에 몰입하면서 즐거움을 찾으려는 삶의 방식을 의미합니다. 높은 컬처는 물리적인 측면보다는 심리적 측면에서의 지적, 문화적, 감성적, 예술적 향유를 의미합니다. 컬처는 일반적인 예술 활동 뿐 아니라 자기 스스로 흥미롭게 생각하고, 몰두하며, 즐길 수 있는 모든 활동을 의미합니다.

WHO ARE YOU ???



WPI 검사 결과 당신은,

'에이전트-릴레이션' 유형의 심리적 특성을 보입니다.

에이전트

- ▶ **기본욕구:** 맡은 일을 완수하기, 자신의 유능함에 대한 인정, 일에 대한 성취감
- ▶ **강점:** 과제에 대한 집중, 분석적, 계획성, 철저함, 높은 성과
- ▶ **약점:** 타인과의 공감, 단정적, 개방성과 유연성, 상상력과 창의력

에이전트 유형의 사람들이 자신의 존재감을 드러내는 방식은 공부, 육아, 취미, 업무 등 자신이 맡은 일을 잘 해내는 것입니다. 주어진 과제를 잘 처리하는 것을 통해 본인에 대한 성취감과 유능감을 느낍니다. 에이전트가 자신에게 주어진 일을 잘 해내는 것은 자신이 현재 잘 살고 있다는 것을 확인하는 기준입니다. 그래서 누군가 자신이 한 일에 대해 인정하지 않거나 정당한 대우를 해주지 않으면 자존심에 큰 상처를 받습니다. 인간관계보다 과제나 일을 우선시하는 경우가 많으며, 일의 동기나 과정보다 결과를 더 중요하게 여깁니다. '좋은 사람이다'라는 칭찬보다 '능력 있고, 잘했다'는 칭찬에 더 만족합니다. 일로 인정받는 에이전트는 유능한 컨설턴트나 프리랜서와 같은 느낌을 줍니다.

에이전트의 일하는 방식이 인간관계에도 유사하게 적용될 때, 사람들은 이 에이전트를 여유가 없고, 드라이하다고 느낍니다. 일상의 관계는 상투적이고, 과제의 범위를 벗어나기가 어렵습니다. 취미로 시작한 일도 어느 순간 자신의 과제처럼 느껴지는 일이 쉽게 벌어집니다. 마치 특정 대상에 마음이 꽂혀있는 오타쿠와 같은 마음과 행동을 보입니다. 에이전트의 높은 몰입 성향은 몰입의 대상에 따라 거의 준전문가 수준의 전문성을 가지게 만듭니다. 계획 세우기를 좋아할 뿐 아니라, 자신이 세운 계획을 철저하게 지키는 것에 의미를 둡니다. 뚜렷한 목표와 계획이 있어야 스스로 마음을 놓을 수 있다고 믿기 때문입니다. 해야 하는 목표치와 현재 진행 상황에 대해 끊임없이 확인하고 분석합니다. 일단 계획과 목표가 설정이 되면 그것대로 일이 진행이 되어야 마음이 놓입니다. 이러한 모습이 주변에 강하게 드러나면 독선적이고, 단정적인 모습이 강조되어 다른 사람이 불편하게 느낄 수 있습니다.

에이전트는 복잡한 상황이나 다양한 인간관계 속에서 무언가 하는 것을 꺼립니다. 일을 하는데 있어 중간에 계획이 바뀌거나 예상 밖의 변수가 생기는 등 자신의 스타일을 유지하기 어렵기 때문입니다. 팀워크를 발휘하여 일을 해야 하는 상황보다 유능한 솔로 플레이어와 같은 모습으로 일하고 싶어 합니다. 에이전트가 선호하는 삶의 방식은 몰입이기 때문입니다. 따라서 누군가 자신이 하고 있는 프로젝트에 잦은 참견을 하거나 자주 보고를 요구하는 상황은 에이전트가 주도적으로 성취하고자 하는 의욕을 꺾습니다. 하는 일에 대해 주도적이고, 통제감을 가지지 못한다고 느낄 때 에이전트는 일에 대한 무관심과 업무 태만, 책임 회피 등의 행동을 통해 자신의 심리적 좌절감을 표현합니다.

에이전트가 만들어내는 일의 성과는 그가 맡은 일의 성격에 따라 달라집니다. 일의 범위나 절차, 규정 등이 분명하게 정해진 과제가 주어질 경우 에이전트는 계획적일 뿐 아니라 강한 추진력을 보입니다. 그것을 통해 높은 완성도를 갖춘 성과를 만들어 냅니다. 그러나 뚜렷한 일의 절차나 과정이 규정되지 않은 채 본인의 상상력과 창의력을 요구하는 과제에 대해서는 일 자체가 막연하다는 느낌이 들어 힘들어 합니다. 일의 성과도 그리 좋지 않은 경우가 많습니다.

에이전트가 자신이 하는 일이나 과제에만 집중하게 되면 자신의 삶에 대해 성찰하거나 직면할 수 있는 기회를 놓칠 수 있습니다. 자신이 왜 그 일을 하는지, 그 일이 자신에게 왜 필요한지 생각 하지 못한 채 일에만 파묻히게 되는 것입니다. 자신이 맡은 임무를 완수하기 위해 스스로를 내던지는 성향 때문에 성과에 대한 인정 여부에 따라 자신이 이용 당했다고 느끼거나, 삶의 에너지가 모두 소진된 소위 '번아웃 신드롬(burn out syndrome)'을 경험하기 쉽습니다. 이럴 때, 에이전트는 일에 대해 완전히 무책임한 태도와 주변 사람들에 대한 수동적인 공격성을 보입니다. 통제감을 잃은 채, 사보타지하는 모드로 가지 않고 자신의 특성을 잘 발휘하여 성취를 이루며 살기 위해서는 무엇보다 스스로 소진(burn out)되지 않도록 관리하는 것이 필요합니다. 자신의 일을 스스로가 즐길 수 있는 다양한 방안을 생각해보아야 합니다. 일을 통해 얻는 '타인의 인정과 보상'을 넘어서는 '자신의 성취감과 만족'이 무엇인지, 또 어떻게 하면 느낄 수 있는지 생각해 보아야 합니다. 자신에게 주어진 일을 완벽하게 해내는 의무감에서 벗어나 삶의 의미와 그것을 만들어가는 '삶에 대한 통제감'을 얻는 것이 필요합니다.

현재 당신은 다른 사람으로부터 얻게 되는 관심과 인정을 삶의 가장 중요한 기준으로 삼고 있기에 사람과 어울리는 것을 참 좋아하는 휴머니스트처럼 보이기도 합니다. 하지만, 이것은 대인관계에서 당신이 초기에 보이는 모습일 뿐입니다. 관계가 지속될수록 당신은 관계에 부담을 느끼고, 특히 당신의 성과를 인정하지 않거나 수용해주지 않는 사람과의 관계는 더 이상 유지하려 하지 않습니다.

당신에게 높은 관계 성향이란 사람에 대한 애정이나 관심에서 우러나온 것이 아닌, 자신이 한 일을 통해 영향을 끼칠 수 있는 대상을 뜻합니다. 관계성향이 높은 에이전트는 분명 자신이 하는 일에 대한 뚜렷한 소신과 능력이 있음에도 다른 사람과의 관계에 많은 에너지를 쓰려 합니다. 이는 타인으로부터의 인정을 받기 위한 활동을 일처럼 하는 상황이지 본인에게 의미 있는 일을 하며 성과를 만들어내는 것은 아닙니다. 어떤 방식으로 관계를 맺고 유지하느냐에 따라 에이전트는 마치 한량처럼 끊임없이 사람들과 관계를 맺으면서 노는 모습으로 나타날 수도 있습니다. 때로는, 오지랖 넓은 휴머니스트, 또는 무척 바쁜 듯이 끊임없이 사람들을 찾아다니는 리얼리스트의 모습으로 보일 수도 있습니다.

에이전트 성향의 사람이 관계를 중시하는 삶을 산다는 것은 나름 보람차고 행복한 삶을 살아가는 리얼리스트의 삶의 방식을 수용하는 것입니다. 물론 뚜렷한 목적의식을 가지고 사람을 만나기에 다른 사람들과의 관계가 진취적이고, 건설적일 수 있습니다. 하지만, 스스로 자신이 맺는 관계의 목적과 이유를 분명하게 규정하지 않을 때에는 관계가 만들어내는 부작용을 그대로 경험하게 됩니다. 복잡해지는 인간관계는 점점 자신의 삶에 대한 통제감 상실을 느끼게 합니다. 에이전트에게 관계란 스스로에 대한 인정을 위한 것이기 때문에 다른 사람과의 관계 그 자체를 통해 자신이 발전할 여지를 만들지 못합니다.

에이전트인 당신이 다른 사람과의 관계에 과도하게 신경을 쓰고 있다면, 그 관계가 본인에게 어떤 의미와 성과를 가져다주고 있는지를 확인해야 할 것입니다. 만약 당신이 다른 사람에게 인정을 받기 위해 다른 사람들에게 많은 시간과 에너지를 쓰고 있다면, 다시 자신을 돌아봐야 합니다. 에이전트는 원만한 인간관계에서가 아닌 본인 스스로도 만족할 수 있는 성과와 결과를 통해서 자신의 유능함이 부각되고, 또 인정받을 수 있음을 기억해야 합니다.