'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 목제 및 배포를 할 경우 법적 제제를 받으실 수 있습니다.

WISDOM CENTER

㈜위즈덤센터
T: 02-6207-7430 F: 02-6207
서울특별시 강남구 선릉로 162길 27-3 4층

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.

Copyright(c)2016.All rights reserved by ㈜위즈덤센터

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 만들어 가는 '삶에 대한 통제감'을 얻는 것이 필요합니다.

현재 당신은 다른 사람들로부터 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.

Copyright(c)2016.All rights reserved by ㈜위즈덤센터