



조스플라이트 승무원 합격 예언집

나만의 승무원 합격 예언 리포트
[44]님-



JOS flight

전체 목차

전체 목차

1. 0장. 이 책, 이렇게 활용하세요
2. 1장. 지금, 00님이 서 있는 자리
3. 2장. 합격궁합 항공사 리포트
4. 3장. 00님의 경험 강점 정리
5. 4장. 항공사별 자기소개 1분·30초 자기소개
6. 5장. 임원면접 핵심 질문 8개 & ■■■ 님 전용 답변
7. 6장. 실전 면접 상황별 행동 가이드
8. 7장. 00님 리스크 프로필 & 보완 루틴
9. 8장. 지원자 타입별 활용 가이드
10. 9장. 이 책이 말해주는 것 - “나는 나대로 붙는다”
11. 10장. 바쁘면 이것만 보세요!!! (초압축 요약)
12. 부록. 입문자용 3주 준비 로드맵 (1페이지 요약)

0장. 이 책, 이렇게 활용하세요

0-1. 먼저, ■■■ 님에게 드리는 한마디

사전 질문지에서 ■■■ 님이 이런 말을 했던 걸 기억하고 있어요.

“대한항공·아시아나까지 진짜 가보고 싶은데,

제가 어느 선까지 노력도 되는지, 솔직하게 알고 싶어요.”

그리고 또 이렇게도 말했죠.

“열심히는 해왔는데, 지금 하는 방식이 맞는 건지 모르겠어요.

이번에는 감으로 지원하고 싶진 않아요.”

이 전략서는 그 질문들에 대한 구체적인 답변입니다.

- 지금 스펙과 경험으로 어디까지가 ‘현실적인 도전 구간’인지
- 어떤 회사와 잘 맞고, 어디서는 애매하게 미끄러질 수 있는지
- 그걸 바탕으로 “지금부터 뭘 바꿔야 할지”를 한눈에 보이게 정리한 ■■■ 님 전용 선별 리포트 + 실전 매뉴얼입니다.

JOS flight

0-2. “준비용”이 아니라 선별용

이 책은 단순한 “면접 스크립트 모음집”이 아닙니다.

조스플라이트 합격연구소의 613명 합격생 데이터를 바탕으로,

- 왜 지금까지 떨어졌는지
- 어디에서 계속 막히는지
- 어느 항공사에서는 애초에 안 맞는지

를 먼저 보여주는,  님 전용 ‘선별 리포트 + 실전 매뉴얼’ 입니다.

많은 지원자들이 이렇게 말합니다.

“열심히 준비했는데도, 또 떨어졌어요.”

“문제는 알겠는데, 어디서부터 바꿔야 할지 모르겠어요.”

솔직히 말하면, 지금까지 떨어진 이유는

- 준비 부족 때문도 아니고
- 간절함 부족도 아니고
- 이미지 문제도 아닐 수 있습니다.

 “항공사랑 안 맞는 방식으로 준비했기 때문” 인 경우가 훨씬 많습니다.

그래서 이 책은 “준비용”이 아니라 “선별용” 입니다.

- 당신이 붙을 항공사 / 애초에 안 붙을 항공사
- 당신이 말하면 합격하는 표현 / 바로 탈락하는 표현
- 당신 성향에서 면접관이 신뢰하는 포인트 / 불안해하는 포인트

를 지원 전에 먼저 잘라내는 도구입니다.

우리는

-  성격 테스트·질문지로 “평균값”을 만들지 않습니다.
테스트는 “떨어진 사람의 평균값”을 만들어 줄 뿐입니다.

대신, 다음 세 가지를 봅니다.

- ✓ 이력서
- ✓ 강점 분석지
- ✓ 실제 합격생 데이터

그리고 여기에 “실제로 붙은 사람들의 구조”를 겹쳐 봅니다.

0-3. 이 책이 해주는 세 가지 역할

이 책이 해주는 역할은 크게 세 가지입니다.

1. 현실 진단 & 선별

- 지금 스펙과 경험으로
 - 무리한 회사
 - 가능한 회사
 - 강하게 노려볼 회사
- 를 나눕니다.
- 대한항공·아시아나 같은 FSC도 “꿈”이 아니라, 데이터상 도전 가능한 타깃인지를 보여줍니다.

2. 강점 해석 & 답변 구조 설계

-  “그냥 알바 같고, 그냥 대외활동 같은 경험들”을
 - 안전
 - 공감/조율
 - 고객 경험/브랜드
 - 피크 타임 대응력
- 같은 항공사가 좋아하는 언어로 번역합니다.
- 같은 내용이라도,
 - 이렇게 말하면 합격하는 문장 구조,
 - 이렇게 말하면 바로 탈락하는 표현
- 을 나눠 보여줍니다.

3. 실전 가이드 & 탈락 시점 수정

- 항공사별 합격 공합 리포트
- 항공사별 1분·30초 자기소개 스크립트
- 임원면접 핵심 질문 8개에 대한  님 전용 답변
- 입실·공통질문·압박질문·마지막 한마디까지 몸과 표정·시선·손 동작까지 포함한 시나리오를 제공합니다.
- 특히, “지금 준비 방식으로 갔을 때 다음 탈락 시점”을 예측하고, 그 지점을 뒤로 밀어내는 루틴(답변 구조·행동)을 제안합니다.

이 책의 핵심 문장은 단 하나입니다.

“당신은 준비가 덜 된 게 아니라, 애초에 다른 항공사 사람일 수 있습니다.”

이제부터는, “나는 나대로 붙는 회사”를 함께 고르고, 그 회사에 맞는 말하기와 행동을 같이 만들어 보겠습니다.

1장. 지금, **너** 님이 서 있는 자리

이 책을 펼친 이유는 아마 이런 마음일 겁니다.

“대한항공, 아시아나까지 진짜 가고 싶은데,

지금 이 스펙과 경험으로 가능한 걸까?"

1-1. 현재 스펙 정리

- 학
- 진
- 특
- 학점:
- 어학:
- 서비스·현장 경험
- 9
- 0
- 0
- 0
- 0
- 대외활동

겉에서 보면

“경험 많고 성실한 학생”

으로 보이는 스펙입니다.

하지만 마음속에는 이런 질문들이 떠 있을 수 있습니다.

- “이 정도로 대한항공·아시아나까지 노리는 게 무리 아닌가?”
- “에어프레미아, 제주항공은 어느 정도가 현실일까?”
- “내 경험을 어떻게 말해야, ‘진짜 승무원 같다’는 느낌을 줄 수 있을까?”

이건 “내가 부족해서” 생기는 불안이 아니라,

👉 정보와 전략이 아직 '내 기준'으로 정리되지 않았기 때문에 생기는 불안입니다.

1-2.테스트가 아닌 “합격 구조”

조스플라잇은 이런 고민을 “데이터와 전략”으로 풀어 왔습니다.

- 600명 이상 승무원 합격생 데이터
- 항공사별 서류·면접 합격 패턴
- 각 회사의 면접 질문·분위기·시그널 데이터

를 바탕으로, 다음을 봅니다.

“어느 정도 스펙과 어떤 스타일의 지원자가

어떤 항공사에 실제로 합격했는가?

우리는 **테스트·질문지**로 떨어진 사람 **평균값**을 만들지 않습니다.

대신,

- ✓ 이력서
- ✓ 강점 분석지
- ✓ 실제 합격생 데이터

어, _____ 님을 대입해서,

- 합격 확률 1순위 항공사
- **제2**님이 말하면 붙는 답변 구조
- **지금** 준비 방식으로 가면 다음에 또 미끄러질 지점

을 예측합니다.

1-3. 이 책의 역할

이 책은 “괜찮다, 잘할 거다”라는 막연한 위로가 아니라,

- 합격 데이터 기반 **현실 진단**
- 그 위의 **항공사별 전략**
- 실제 면접에서 바로 쓸 수 있는 **문장·행동 시나리오**

를 묶어둔, **1. 전용 승무원 합격 전락서입니다.**

이제부터 한 장씩 넘기면서.

- “나는 나대로 붙는다”는 말을
- 감정이 아니라, **근거와 패턴**으로 느껴보셨으면 합니다.

2장. 합격궁합 항공사 리포트

- “불을 항공사 / 안 맞는 항공사” 구분하기

“나한테 진짜 맞는 회사, 데이터로 골라보기.”

스펙은 숫자입니다. 하지만 합격궁합은 ‘결’ 입니다.

이 장에서는 점수·경력·강점 패턴을 바탕으로,

- 도전·성장 관점 1순위 회사
- 강점 핏 관점 1순위 회사
- 속도·경험 관점 1순위 회사
- 그리고

“지금 방식 그대로 가면 계속 애매하게 떨어질 가능성이 높은 포인트” 를 나눠 봅니다.

2-1. 합격 데이터 기준선 한눈에 보기

토익 점수 기준선 (조스플라잇 내부 데이터 기준, 대략적인 구간)

- 2025년 1월 기준
- 2025년 2월 기준
- 2025년 3월 기준
- 2025년 4월 기준
- 2025년 5월 기준
- “점수 때문에 도전 못 한다”가 아니라,
“점수는 충분하니, 이제는 경험 해석과 말하기 구조를 바꾸는 단계” 입니다.

스펙 온도계 - 한 줄 정리

- 점수: 도전 충분 구간
- 학점: 안정적인 상위권
- 경험: 양은 충분, 정리·번역만 더 하면 되는 상태

2-2. 대한항공 “조스플라이트” 사람

이 회사가 보는 포인트 : 

김 



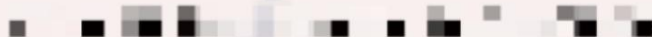
✓  조 데이터와의 매칭



조스플라이트 데이터 기준  점대 합격 사례 다수

 님은 이 가운데 구간에 위치한 도전 충분 점수







→ 이 한 사례만으로도 안전 / 침착한 설명 / 신뢰를 동시에 보여줍니다.

✓ 합격궁합 분석

다' 

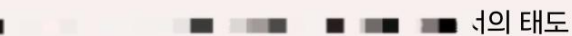




“점수 + 안전 서사”가 동시에 갖춰진 지원자입니다.

✓ 전략 키워드

머릿속 구호: “나는, 

모든 답변에서 반복할 축: 안  의 태도

[대한항공] 붙는 답변 예시

[대한항공] 위험한 답변 / 붙는 답변 예시

⚠ 위험한 답변 패턴

“저는 조종사로서 안전을 최우선으로 생각합니다. 하지만 안전 서사는 없는 지원자”로 들릴 수 있습니다.

→ “밝지만 안전 서사는 없는 지원자”로 들릴 수 있습니다.

✅ 붙는 답변 예시

“저는 조종사로서 안전을 최우선으로 생각합니다. 하지만 안전 서사는 없는 지원자”로 들릴 수 있습니다.

이 세트를 빼고 말하면, 대한항공에서는

“밝지만 안전 서사는 없는 지원자”로 보일 수 있습니다.

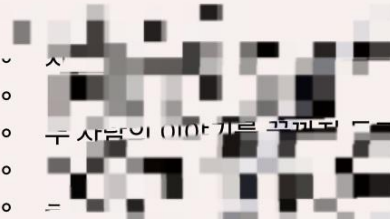
2-3. 아시아나항공 “”

2-3. 아시아나항공 - “어”와의 궁합

이 회사가 보는 포인트



■ 님 데이터와의 매칭

- 합의

→ 

→ 아시아나가 좋아하는 키워드가 한 번에 들어 있습니다.

합격궁합 분석

아시아나는 말을 많이 하는 지원자보다,





어,
" 이미지와 궁합이 좋습니다.

전략 키워드

- 머릿속 구호:
 - “나 
- 답변 축:
 - 공감 / 경청 / 조율 / 선배한 말 

[아시아나항공] 붙는 답변 예시

[아시아나항공] 위험한 답변 / 붙는 답변 예시

! 위험한 답변 패턴

“
영.....
아.....”
.....
.....
.....
.....)이 안 보임

✓ 붙는 답변 예시

제 1 장

한 줄 정리

이 세트를 살리지 못하면, 아시아나에서는

“그냥 착하고 성실한 사람”으로만 보일 수 있습니다.

2-4. 에어프레미아 “[인물]을 설계하는 사람”

2-4. 에어프레미아 - “ 과의 공합

이 회사가 보는 포인트

- **님 데이터와의 매칭**

- **전공**
- **현장**
- **시**

→ 에어프레미아가 중요하게 보는 키워드가 모두 담겨 있습니다.

합격궁합 분석

ios flight

이는 곧 “한글”이 가진 지원자라는 의미입니다.

전략 키워드

- 머릿속 구조:
 - [Blank]
- 답변 축:
 - 고개 경향 / 마음 경향: [Blank]

[에어프레미아] 붙는 답변 예시

[에어프레미아] 붙는 답변 예시

⚠ 위험한 답변 패턴

 붙는 답변 예시

[illegible]

한 줄 정리

이 세트를 안 쓰고 말하면, 에어프레미아에서는
“그냥 친절한 매장 직원” 정도로만 보일 수 있습니다.

2-5. 제주항공 “퍼펙트 플라이”는 에너지

2-5. 제주항공 - “퍼펙트 플라이”와의 궁합

이 회사가 보는 포인트

- 퍼펙트 플라이는 제주항공의 핵심 브랜드로, 고객에게 최고의 서비스를 제공하는 것을 목표로 하고 있다.
- 제주항공은 퍼펙트 플라이를 통해 고객에게 안전, 편안, 친절, 신속, 깨끗한 서비스를 제공하고 있다.
- 제주항공은 퍼펙트 플라이를 통해 고객에게 최고의 서비스를 제공하고 있다.

이름 데이터와의 매칭

- 퍼펙트 플라이는 제주항공의 핵심 브랜드로, 고객에게 최고의 서비스를 제공하는 것을 목표로 하고 있다.
- 제주항공은 퍼펙트 플라이를 통해 고객에게 안전, 편안, 친절, 신속, 깨끗한 서비스를 제공하고 있다.
- 제주항공은 퍼펙트 플라이를 통해 고객에게 최고의 서비스를 제공하고 있다.

→ 제주항공 합격생 데이터에서 자주 보이는 패턴과 정확히 겹칩니다.

퍼펙트 플라이는 제주항공의 핵심 브랜드로, 고객에게 최고의 서비스를 제공하는 것을 목표로 하고 있다. 제주항공은 퍼펙트 플라이를 통해 고객에게 안전, 편안, 친절, 신속, 깨끗한 서비스를 제공하고 있다. 제주항공은 퍼펙트 플라이를 통해 고객에게 최고의 서비스를 제공하고 있다.

“현장형·에너지형 LCC 캐릭터”와 궁합이 높습니다.

전략 키워드

- 머릿속 구호:
여 퍼펙트 플라이
- 답변 속:
퍼펙트 플라이

[제주항공] 붙는 답변 예시

[제주항공] 위험한 답변 / 붙는 답변 예시

⚠ 위험한 답변 패턴

[illegible]제

- “바그 쉐르 조반니”는 이탈리아의 작곡가인 바그 쉐르 조반니에 대한 것이다.
- “바그 쉐르 조반니”는 이탈리아의 작곡가인 바그 쉐르 조반니에 대한 것이다.

 붙는 답변 예시

[illegible]

이 세트를 말하지 않으면, 제주항공에서는
“현장을 안 겪어 본 사람” 처럼 보일 수 있습니다.

2-6. 네 회사 공통·차이 한눈에 보기

어디서나 써도 되는 공통 키워드

- [가장 중요한 키워드]
- [가장 중요한 키워드]

회사별로 꼭 한 번 이상 넣어야 하는 핵심 축

- [핵심 키워드]
- [핵심 키워드]
- [핵심 키워드]
- [핵심 키워드]

겹치면 안 되는 게 아니라,

“어디에서 무엇을 제일 크게 보여줄지”의 문제입니다.

2-7. 항공사 선택 정리

- **도전·성장 관점 1순위**
 - 대한항공 / 아시아나항공
 - “안전·공감·팀워크” 축으로 충분히 노력할 수 있는 FSC
- **강점 핏 관점 1순위**
 - 에어프레미아
 - [가장 중요한 키워드]와 가장 자연스럽게 연결되는 회사
- **속도·경험 관점 1순위**
 - 제주항공
 - “먼저 합격 경험을 만들고, 자신감을 쌓는” LCC

이 장의 핵심

아무 회사나 “되면 좋고, 떨어지면 말고”가 아니라,

내 경험과 회사의 걸을 맞춰 고르는 지원자가 되는 것.

3장. [가장 중요한 키워드]의 경험 강점 정리

- [가장 중요한 키워드]
- [가장 중요한 키워드]
- [가장 중요한 키워드]

형 [가장 중요한 키워드]

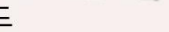
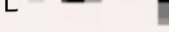
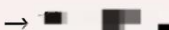
간 [가장 중요한 키워드]

추가 [가장 중요한 키워드]

3-1. 공통 경험 강점 5개

3-1. 공통 경험 강점 5개

① 여러 연령대 고객을 동시에 상대해 본 경험

- 소재
 - 
 - 
- 키워드
 - 
- 해석
 - 
 - 
- 합격하는 표현 예시
 - 
- 위험한 표현 예시
 - 

[답변 예시]

[illegible]

3-1. 공통 경험 강점 5개

② 피크 타임에도 표정과 톤이 무너지지 않는 체력·에너지

- 소재
 - [소재]
- 키워드
 - [키워드]
- 해석
 - → [해석]
- 합격하는 표현 예시
 - [합격하는 표현 예시]
- 위험한 표현 예시
 - “정말 힘들어서 피도 짜증이 날지만 참았습니다.”

[답변 예시]

[답변 예시]

③ 규칙·안전을 설명해서 지키게 한 경험

- 소재
 - [소재]
- 키워드
 - [키워드]
- 해석
 - [해석]
- 합격하는 표현 예시
 - [합격하는 표현 예시]
- 위험한 표현 예시
 - [위험한 표현 예시]

[답변 예시]

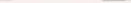
[답변 예시]

3-1. 공통 경험 강점 5개

④ 팀워크를 직접 제안하고 조율한 경험

소재

키워드



해석

“

위험한 표현 예시

1000

[답변 예시]

Figure 1 is a heatmap showing the expression of 10 genes (G1-G10) across 10 samples (S1-S10). The color scale ranges from 0 (white) to 100 (black). The genes are listed on the y-axis, and the samples are listed on the x-axis. The heatmap shows varying levels of expression for each gene across the samples, with some genes showing high expression in specific samples and others showing low expression.

3-1. 공통 경험 강점 5개

⑤ 소비자 관점으로 생각하는 습관

- 소재
 - 스킨
 - 돌
- 키워드
 - 소비자 행동 / 니즈 분석 / 고객 경험 관점
- 해석
 -
- 합격하는 표현 예시
-
-

[합격 답변 예시]

고객의 니즈를 파악하고, 그에 맞는 서비스를 제공하는 것이 중요하다고 생각합니다. 이를 위해, 고객의 니즈를 파악하고, 그에 맞는 서비스를 제공하는 것이 중요하다고 생각합니다.

3-2. FSC 강점 버전 (대한항공·아시아나)

대한항공 핵심 강점 세트

- 핵심 소재: 
- 키워드: 안전 
- 한 문장 요약
◦ 

→ 자기소개 / 자질 / 안전 질문에 이 문장을 축으로 사용.



아시아나항공 핵심 강점 세트

- 핵심 소재: 양 
- 키워드: 공 
- 한 문장 요약
◦ “

→ 자기소개 / 팀워크 / 갈등 해결 / 협업 질문에서 반복 활용.



JOS flight

쥬스플라잇 승무원 합격연구소

4-1. 대한항공 자기소개

① 1분 자기소개 - 대한항공

소재: **키워드 세트**

키워드 세트: **안전**

“안
니

키
였
어

그때 ‘선명’은 두
달

② 30초 자기소개 - 대한항공

안
니

③ 대한항공 위험 패턴 정리

△ 이런 패턴은 피하기

- “저는
-
-

→ 문제점

- 안전 / 선명
-
-

대한항공에서 이 세트를 빼고 말하면,

“하지만 안전 서사는 없는 지원자” 로 들릴 수 있습니다.

4-2. 아시아나항공 자기소개

① 1분 자기소개 - 아시아나항공

소재: 연합'

키워드 세트: 공

연기

01.

to

01

3

157

아,

드림

② 30초 자기소개 - 아시아나항공

"Ole Miss."



③ 아시아나항공 위험 패턴 정리

⚠ 이런 패턴은 피하기

-

-

-

→ 문제점

-

-

“그냥 착하고

4-3. 에어프레미아 자기소개

① 1분 자기소개 - 에어프레미아

소재: 을

키워드 세트:

“안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다.”

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

② 30초 자기소개 - 에어프레미아

“안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다.”

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

③ 에어프레미아 위험 패턴 정리

△ 이런 패턴은 피하기

“안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다.”

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

- “손님님, 안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다.”

→ 문제점

“안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다.”

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

안녕하세요, 저는 에어프레미아입니다. 저는 고객님을 위한 최고의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

“한편, 저는 에어프레미아입니다.”

5장. 면접 핵심 질문 8개 & 전용 답변

- “위험한 답변 / 붙는 답변” 완전 대본

이 장의 목표는 하나입니다.

“임원에서 안 나올 수 없는 8개 질문에,

적어도 한 번은 내 입으로 ‘붙는 버전’을 말해보는 것.”

각 질문마다 아래 세 가지를 제공합니다.

- ■■■ 님 전용 공통 답변
- 위험한 답변 패턴 예시
- 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

Q1. “왜 승무원인가요?” / “왜 우리 항공사인가요?”

1) ■■■ 님 전용 공통 답변

“안녕하세요. 저는 ■■■ 님입니다. 저는从小就对飞行充满了热情，并且在大学期间就加入了飞行社团。通过不断的练习和学习，我不仅掌握了飞行技巧，还培养了团队合作精神和沟通能力。我认为，作为一名飞行员，不仅需要精湛的技术，更需要一颗负责任的心和强大的心理素质。我渴望在贵航空公司这样一个充满挑战 and 机遇的环境中，不断提升自己，为乘客提供安全、舒适的飞行体验。感谢您给我这个机会，希望能有机会加入贵团队。”

*실전에서는 항공사별로 한 문단만 조절해서 사용합니다.

- 대한항공: “안녕하세요. 저는 ■■■ 님입니다. 저는从小就对飞行充满了热情，并且在大学期间就加入了飞行社团。通过不断的练习和学习，我不仅掌握了飞行技巧，还培养了团队合作精神和沟通能力。我认为，作为一名飞行员，不仅需要精湛的技术，更需要一颗负责任的心和强大的心理素质。我渴望在贵航空公司这样一个充满挑战 and 机遇的环境中，不断提升自己，为乘客提供安全、舒适的飞行体验。感谢您给我这个机会，希望能有机会加入贵团队。”
- 아시아나: “공안녕하세요. 저는 ■■■ 님입니다. 저는从小就对飞行充满了热情，并且在大学期间就加入了飞行社团。通过不断的练习和学习，我不仅掌握了飞行技巧，还培养了团队合作精神和沟通能力。我认为，作为一名飞行员，不仅需要精湛的技术，更需要一颗负责任的心和强大的心理素质。我渴望在贵航空公司这样一个充满挑战 and 机遇的环境中，不断提升自己，为乘客提供安全、舒适的飞行体验。感谢您给我这个机会，希望能有机会加入贵团队。”
- 에어프레미아: “여안녕하세요. 저는 ■■■ 님입니다. 저는从小就对飞行充满了热情，并且在大学期间就加入了飞行社团。通过不断的练习和学习，我不仅掌握了飞行技巧，还培养了团队合作精神和沟通能力。我认为，作为一名飞行员，不仅需要精湛的技术，更需要一颗负责任的心和强大的心理素质。我渴望在贵航空公司这样一个充满挑战 and 机遇的环境中，不断提升自己，为乘客提供安全、舒适的飞行体验。感谢您给我这个机会，希望能有机会加入贵团队。”
- 제주항공: “피안녕하세요. 저는 ■■■ 님입니다. 저는从小就对飞行充满了热情，并且在大学期间就加入了飞行社团。通过不断的练习和学习，我不仅掌握了飞行技巧，还培养了团队合作精神和沟通能力。我认为，作为一名飞行员，不仅需要精湛的技术，更需要一颗负责任的心和强大的心理素质。我渴望在贵航空公司这样一个充满挑战 and 机遇的环境中，不断提升自己，为乘客提供安全、舒适的飞行体验。感谢您给我这个机会，希望能有机会加入贵团队。”

Q1. “왜 승무원인가요?” / “왜 우리 항공사인가요?”

2) 위험한 답변 패턴 예시

.....

승.....

특히.....

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

• 왜 위험한지

◦ “나라 좋아해서 / 어

◦

◦ 지원 경험

• 어떻게 바꾸면 붙는지

◦ “나라 좋아해서” 대신

◦

◦ “그 공간이 나에게서 어떻게 느껴졌는지”

◦

“.....”

한 줄 정리

.....

.....

JOS flight

Q2. “당신의 가장 큰 강점은 무엇인가요?”

Q2. “당신의 가장 큰 강점은 무엇인가요?”

1) ■ ■ 전용 공통 답변

안녕하세요, 저는 조스플라이트 승무원 합격연구소를 준비하고 있는 학생입니다. 저는 항상 긍정적인 마음으로 모든 일을 해나가는 것을 좋아합니다. 또한, 팀워크를 중요하게 여기며, 동료들과 함께 문제를 해결하는 것을 즐깁니다. 이러한 강점을 바탕으로 조스플라이트 승무원으로 성장하고 싶습니다.

2) 위험한 답변 패턴 예시

“제가 가장 큰 강점은...입니다.”
“제가 가장 큰 강점은...입니다.”

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

- “제가 가장 큰 강점은...입니다.”
 - “제가 가장 큰 강점은...입니다.”
 - “제가 가장 큰 강점은...입니다.”
- 어떤...
 - “제가 가장 큰 강점은...입니다.”
 - “제가 가장 큰 강점은...입니다.”
- “제가 가장 큰 강점은...입니다.”
 - “제가 가장 큰 강점은...입니다.”

한 줄 정리

강...
...
...

Q3. “본인의 단점이나 보완해야 할 점은 무엇인가요?”

Q3. “본인의 단점이나 보완해야 할 점은 무엇인가요?”

1) 님 전용 공통 답변

한글

2) 위험한 답변 패턴 예시

A series of grayscale calibration bars and a color calibration bar. The grayscale bars consist of 11 steps from white to black. The color bar includes patches for yellow, cyan, magenta, and other colors.

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

- 왜 위험한지
 - “오”
 - “으”
- 어떻게 바꾸면 붙는지
 - 단점은
 1. “오”
 2. “으”
 3. “우”
 - “으”
 - “우”

한 줄 정리

Q4. “최근에 가장 힘들었던 경험, 어떻게 극복했나요?”

Q4. “최근에 가장 힘들었던 경험은 무엇이고, 어떻게 극복했나요?”

1) 님 전용 공통 답변

“
아
가
빈
콜
상
호

2) 위험한 답변 패턴 예시

“가
도

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

와”
'

배운 점

어떻게 바꾸면 붙는지

“바
조

바
조

한 줄 정리

힘들
“

Q5. “동료와 갈등이 있었던 경험, 어떻게 해결했나요?”

Q5. “동료와 갈등이 있었던 경험과, 어떻게 해결했는지 말해보세요.”

1 전용 공통 답변

[illegible]

2) 위험한 답변 패턴 예시

모든

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

- 왜 위험한지

있
방

- 어떻게 바꾸면 붙는지

-
- a
- b
- c
- d
- e
- f
- g

한 줄 정리

“누가 웃을지, 누가 울지”

Q6. 입사한다면, 어떤 상황이 가장 걱정되나요?

Q6. “우리 회사에 입사한다면, 어떤 상황이 가장 걱정되거나 두렵나요?”

1) 시 전용 공통 답변

[illegible]

2) 위험한 답변 패턴 예시

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

→ 이미 많은 시선

- 어떻게 바꾸면 붙는지

한 줄 정리

“ ”

Q7. “본인이 생각하는 서비스란 무엇인가요?”

Q7. “본인이 생각하는 서비스란 무엇인가요?” / “좋은 승무원은 어떤 사람이라고 생각하나요?”

1) ■■■ 님 전용 공통 답변

2) 위험한 답변 패턴 예시

“

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

● 왜 위험한지

[illegible]

- 어떻게 바꾸면 붙는지

한 줄 정리

“한

Q8. “마지막으로 하고 싶은 말이 있나요?”

Q8. “마지막으로 하고 싶은 말이 있나요?” / “우리가 꼭 기억했으면 하는 한 줄이 있다면?”

1) 사 [] 전용 공통 답변

이제부터는

2) 위험한 답변 패턴 예시

3) 왜 위험한지 / 어떻게 바꾸면 붙는지

- 왜 위험한지

→ O₁ 3000cm⁻¹

- 어떻게 바꾸면 붙는지

100% Night

- 회사에 따라 **한 단어만 바뀌서** 사용하면 됨

한 줄 정리

이 5장은, **■** 님이 임원에서 거의 반드시 듣게 될 8개 질문을 기준으로 짜여 있습니다.

실전 연습에서는:

-

조스플라잇 승무원 합격연구소

6장. 실전 면접 상황별 행동 가이드

6-1-1. 입실·착석 - 첫 10초 이미지 세팅

-
- The figure is a scatter plot titled "The relationship between the number of children per woman at birth and the percentage of women who are literate". The vertical axis (Y-axis) is labeled "Number of children per woman at birth" and has major tick marks at 0, 2, 4, 6, and 8. The horizontal axis (X-axis) is labeled "Percentage of women who are literate" and has major tick marks at 0, 20, 40, 60, 80, and 100. There are approximately 15 data points scattered across the plot. Most points are clustered between 20% and 80% literacy and 2 to 6 children per woman. Notable outliers include a point near (90%, 7.5 children) and another near (10%, 0.5 children).

입실 순간의 목표는

큰 보이는 것.

6-1-2. 말 시작 직전 - 6월 15일

질문부터 드는 데는 아직 미숙한 것 같다.

[illegible]

-
1. Target
2. Starting point
3. Video screen
- D
L
L

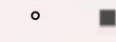
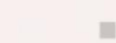
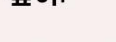
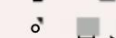
첫 분

쥬스플라잇 승무원 합격연구소

6장. 실전 면접 상황별 행동 가이드

6-1-5. 손 제스처 - “만

손을 어깨와 보며 긴장해 보이기

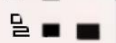
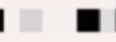
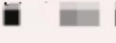
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

이렇게만 해도

조용하지만 정돈된 제스처로 보입니다.

6-1-6. 마무리 인사 - “마음”으로

마지막 한 마디를 할 때는

- 
 - 
 - 
- 예)
- “ 
- 길” 
- 짧 

6-1 행동 치트키 - [redacted] 님 전용 6줄 요약

6-1 행동 치트키 - [redacted] 님 전용 6줄 요약

거울 앞에 붙여둘 최소 루틴 6줄을 다시 정리하면:

1. [redacted]
 2. [redacted]
 3. [redacted]
 4. [redacted]
- [redacted]

“내용은 있는데 전달이 아쉬워서 떨어지는 구간”을 크게 줄일 수 있습니다.

JOS flight

6-2. 회사별 이미지 다이얼 조절

6-2. 회사별 이미지 다이얼 조절

- “같은 나인데, 회사마다 볼륨만 다르게”

이 장의 목표는 하나입니다.

“같은 사람인데, 회사에 맞게 볼륨을 조절하는 법을 아는 사람.”

완전히 다른 사람이 되는 게 아니라,

시선·표정·톤·제스처 네 가지 다이얼을 회사마다 조금씩 조절하는 연습입니다.

6-2-1. 대한항공 - [주요사업자명] 다이얼”을 한 칸 더 올리기

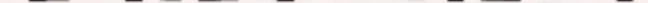
키워드: 안정

시선

010

표정

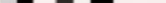
100



토

속도: 평소 말하기 속도에서 **10~15% 느리게**

제스처



한 칸 위에 올라가야 합니다.

6-2. 회사별 이미지 다이얼 조절

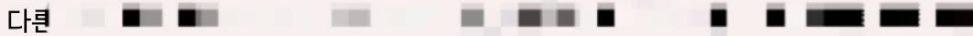
6-2-2. 아시아나항공 - “+” 다이얼”을 강조하기

키워드: 공감·경청·조율·부드러움

시선



다툼



표정

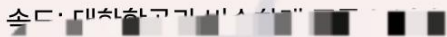


상

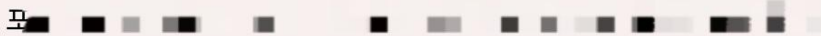


톤

속도: 대차하고 나서 10초 이내



포



제스처



아시아나에서는



6-3. 면접에서 '말 안 할때' 사용설명서

6-3-2. 남이 말할 때 -

1) 시선

- 면접관에게 시선을 주지 않고, 바닥을 쳐다보는 것은 좋지 않다.
- 면접관에게 시선을 주지만, 너무 오래 쳐다보는 것은 좋지 않다.
- 면접관에게 시선을 주지만, 너무 자주 깜빡이는 것은 좋지 않다.

2) 표정

- 기쁨, 슬픔, 화남, 두려움 등의 감정을 나타내는 표정은 좋지 않다.
 - 시
 - 눈
- 상대의 말을 듣고, 이해하는 표정을 나타내는 것은 좋다.
 - 입소리

3) 고개 움직임

- 상, 하, 좌, 우로 고개를 움직이는 것은 좋지 않다.
 - 상, 하, 좌, 우로 고개를 움직이는 것은 좋지 않다.
- 고개를 숙이는 것은 좋지 않다.

포인트는 “ ”는 인상을 주는 것

6-2. 회사별 이미지 다이얼 조절

6-2-3. 에어프레미아 - “아름다운 감도 다이얼” 켜두기

키워드: ()

- 시선

- []

- 표정

- 기

- 톤

- 색
-

- 제스처

- 손
-
-

에어프레미아에서는

“새” 이미지보다 “승무원” 이미지를 노려야 함

JOS flight

6-2. 회사별 이미지 다이얼 조절

6-2-4. 제주항공 - “**JOSS**, 기열” 한 단계 업

키워드: 피크 **JOSS** 항공의 활짝

- 시선

- **JOSS** 항공의 활짝
- 웃음

- 표정

- 기
- 웃음, 활개치고 오

- 톤

- **JOSS** 항공의 활짝
- 강연 → **JOSS** 항공의 활짝

- 제스처

- **JOSS** 항공의 활짝
- **JOSS** 항공의 활짝
→ 상영, **JOSS** 항공의 활짝

제주항공에서는

“**JOSS** 항공의 활짝” 이 훨씬 눈에 들어옵니다.

6-2-5. 한눈에 보는 다이얼 요약표

6-2-5. 한눈에 보는 다이얼 요약표

- 대한항공

- 시선: 천정 → 앞정면 → 좌우
- 표정: 미소
- 톤: 낮고 부드럽게
- 제스처: 손바닥 마주잡고 인사

- 아시아나항공

- 시선: 말하듯 → 좌우 → 천정
- 표정: 밝고 활달
- 톤: 높고 시원
- 제스처: 작고 단정

- 에어프레미아

- 시선: 좌우 → 천정 → 앞정면
- 표정: 밝고 활달
- 톤: 높고 시원
- 제스처: 작고 단정

- 제주항공

- 시선: 넓게 좌우 → 천정
- 표정: 활달
- 톤: 높고 시원
- 제스처: 짧고 단정

같은 답변이라도, 이 네 가지 다이얼만 회사에 맞게 살짝 조정하면

“그 회사 사람 같다”는 느낌을 훨씬 쉽게 줄 수 있습니다.

6-3. 면접에서 '말 안 할때' 사용설명서

6-3-2. 남이 말할 때 -

1) 시선

- 면접관에게 시선을 고정한다.
- 면접관이 질문을 할 때 시선을 면접관에게 고정한다.
- 면접관이 질문을 할 때 시선을 면접관에게 고정한다.

2) 표정

- 기본 표정
◦ 시
◦
- 상대
→ 입소리

3) 고개 움직임

- 상
→ 하
- 좌
→ 우

포인트는 “ ” 는 인상을 주는 것

6-3. 면접에서 '말 안 할때' 사용설명서

6-3-3. 말 끊기지 않고 자연스럽게 이어받는 방법

그런데...

이런 경우...

○ ...

- 이어받기 4가지 방법

1. ...

이런 경우...

...

...

...

6-3-4. 내가 말한 뒤, 다시 '...'로 돌아가기

1. ...

“... ”

1. ...

2. 질문

...

이

이 루틴들

...

6-3. 면접에서 ‘말 안 할때’ 사용설명서

6-3-5. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.

1. 면접관이 질문할 때, 대답할 수 있는 한 최대한 자세히 대답한다.
2. 대답할 수 없는 질문이 나오면, “아, 그 부분은 잘 모르겠습니다.”라고 정중하게 대답한다.
3. “아, 그 부분은 잘 모르겠습니다.”라고 대답한 후, “하지만, 저는 이 부분에서 이 경험을 통해 배웠습니다.”라고 대답한다.
4. 다른 질문이 나오면, “네, 그렇습니다.”라고 대답한다.

6-3-6. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.

하루에 1분만, 아래 순서로 연습해 보면 좋습니다.

1. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다.”
2. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
3. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
4. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
5. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
6. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
7. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
8. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
9. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”
10. “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”

그룹면접에서, “안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다.”

“안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”

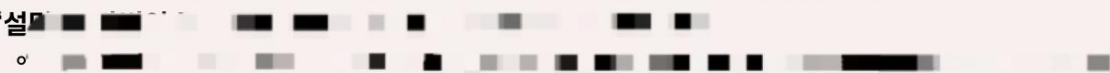
그 이미지를 살려 주는 게 바로

*“안녕하세요, 저는 조스플라이트입니다. 저는 현재 조스플라이트에서 근무하고 있습니다.”*입니다.

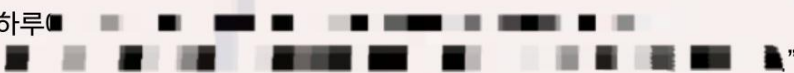
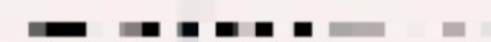
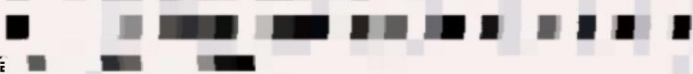
7장. ✈️ 님 리스크 프로파일 & 보완 루틴

7장. ✈️ 님 리스크 프로파일 & 보완 루틴

7-1. 리스크 체크 3가지

1. **살** 
 2. **‘설’** 
 3. **차** 
- 람”으

7-2. 리스크별 미니 보완 루틴

- 1) 말 속 
 - 하루 
 - 
 - 2) (
 - 
 - 
 - 3) 완 
 - 
 - 
- 

“이미 있는 강점을 흔들리지 않게 꺼낼 수 있는 사람”으로 만드는 것입니다.

8장. 지원자 타입별 활용 가이드

8-1. 먼저, 내 타입부터 고르기

아래 셋 중, 지금 ■님과 가장 가까운 타입에 동그라미를 쳐보세요.

- **A타입 - 입문자형**
 - 첫 지원이거나, 이전에는 거의 준비 없이 지원만 해본 정도.
 - 자기소개/답변 구조를 “처음부터” 배우고 싶음.
- **B타입 - 실전 경험형**
 - 서류·1차 면접까지는 몇 번 가봤다.
 - “말을 하긴 하는데, 뭐가 부족한지 모르겠다” 상태.
- **C타입 - 임원/최종 재도전형**
 - 임원/최종에서 떨어진 경험이 있다.
 - “이제는 디테일과 이미지 조정이 필요하다”고 느끼는 단계.

8-2. 타입별 추천 동선

A타입 (입문자형)

- 1단계: 8월 2일까지 성공성동원 입문자형 동선
- 2단계: 8월 2일부터 8월 15일까지 성공성동원 입문자형 동선
- 3단계: 8월 15일부터 8월 31일까지 성공성동원 입문자형 동선

B타입 (실전 경험형)

- 1단계: 8월 2일부터 8월 15일까지 성공성동원 실전 경험형 동선
- 2단계: 8월 15일부터 8월 31일까지 성공성동원 실전 경험형 동선
- 3단계: 8월 31일부터 9월 15일까지 성공성동원 실전 경험형 동선

C타입 (임원/최종 재도전형)

- 1단계: 8월 2일부터 8월 15일까지 성공성동원 임원/최종 재도전형 동선
- 2단계: 8월 15일부터 8월 31일까지 성공성동원 임원/최종 재도전형 동선
- 3단계: 8월 31일부터 9월 15일까지 성공성동원 임원/최종 재도전형 동선
- 4단계: 9월 15일부터 9월 30일까지 성공성동원 임원/최종 재도전형 동선

9장. “나는 나대로 붙는다”

이 책이 님에게 전하고 싶은 메시지는 단순합니다.

1. 지금 스펙으로도 충분히 노려볼 수 있는 항공사가 분명히 있다.

2.   

3.   

4.  

4. 은 준비가 덜 된 게 아니라, 항공사와 언어를 다시 맞춰야 하는 사람일 수 있다.

- 같은 경험도,
 - 어떤 회사에서는 “이 회사 사람이다”,
 - 어떤 회사에서는 “애매하게 탈락할 사람”이 됩니다.
- 이 책은 그 차이를 구분해서,
 - 당신이 붙을 항공사 / 애초에 안 맞는 항공사
 - 당신이 말하면 합격하는 답변 / 바로 탈락시키는 표현
- 을 꼭 집어 주기 위해 만들어졌습니다.

JOS flight

10장. 바쁘면 이것만 보세요!!!

4. 임원에서 꼭 나오는 4개 질문 세트

Q "이름이 무엇입니까?"
→ "이름이 [이름]입니다."
[이름] [성명] [성명]

→ "항상 친절하게 대우해 주셔서 감사합니다."

Q "직무에 대해 어떻게 생각하십니까?"

→ "이 직무를 하면서 가장 중요하게 생각하는 것은 고객과의 소통입니다. 고객은 우리의 생명입니다. 고객에게 친절하게 대우하고, 고객의 요구를 신속하게 처리하는 것이 중요합니다. 또한, 팀워크를 잘 유지하고, 동료들과 함께 일을 할 수 있는 것이 중요합니다."

5. 해당

답: "이 직무를 하면서 가장 중요하게 생각하는 것은 고객과의 소통입니다. 고객은 우리의 생명입니다. 고객에게 친절하게 대우하고, 고객의 요구를 신속하게 처리하는 것이 중요합니다. 또한, 팀워크를 잘 유지하고, 동료들과 함께 일을 할 수 있는 것이 중요합니다."

는 "이 직무를 하면서 가장 중요하게 생각하는 것은 고객과의 소통입니다. 고객은 우리의 생명입니다. 고객에게 친절하게 대우하고, 고객의 요구를 신속하게 처리하는 것이 중요합니다. 또한, 팀워크를 잘 유지하고, 동료들과 함께 일을 할 수 있는 것이 중요합니다."

손: "이 직무를 하면서 가장 중요하게 생각하는 것은 고객과의 소통입니다. 고객은 우리의 생명입니다. 고객에게 친절하게 대우하고, 고객의 요구를 신속하게 처리하는 것이 중요합니다. 또한, 팀워크를 잘 유지하고, 동료들과 함께 일을 할 수 있는 것이 중요합니다."

[이름] [성명] [성명]

10장. 바쁘면 이것만 보세요!!!

6. 초압축 3일 체크리스트

Day 1

1. 10월 10일 (수) 10월 11일 (목)

각호 1. 10월 10일 (수) 10월 11일 (목)

Day 2

1. 10월 12일 (금) 10월 13일 (토) 10월 14일 (일)

2. 10월 15일 (월) 10월 16일 (화)

Day 3 (면접 전날)

1. 10월 17일 (수) 10월 18일 (목) 10월 19일 (금)

2. 10월 20일 (토) 10월 21일 (일)

3. 10월 22일 (월) 10월 23일 (화)

“10월 24일 (수) 그대로 들어가도 되겠다” 느낌까지 오면 그대로 출발하기.

10월 25일 (목) 10월 26일 (금) 10월 27일 (토) 10월 28일 (일)

10월 29일 (월) 10월 30일 (화) 10월 31일 (수)

에필로그. ■■■ 님, 이제 면접장 문을 열 시간입니다

이 책의 마지막 페이지까지 오신 걸 진심으로 축하합니다.

지금 세희 님의 손에는

- 항공사별로 정리된 **나만의 강점 세트**
- 실제로 말할 수 있는 **자기소개와 답변 구조**
- 흔들릴 때 다시 볼 수 있는 **행동 치트키**

이 세 가지가 들어 있습니다. 이 정도면, 이제 "감으로 지원하는 사람"이 아닙니다.

면접장에 들어가기 전, 꼭 기억해 주세요

1. 완벽한 답변은 없습니다. 다만, 나다운 답변은 있습니다.

「■■■ 님은 어떤 회사에 지원하셨습니까?」
「■■■ 님은 어떤 일을 하고 싶으신가요?」
「■■■ 님은 어떤 강점이 있으신가요?」

2. 떨어져도 괜찮습니다. 그건 데이터입니다.

혹시 이번에 원하는 결과가 나오지 않더라도, 그건 ■■■ 님이 부족해서가 아닙니다.

- 어느 회사와 결이 더 잘 맞는지
- 어떤 질문에서 말이 꼬였는지
- 어떤 표현이 면접관에게 어떻게 들렸는지

이 모든 게 다음을 위한 데이터가 됩니다. 조스플라잇 합격생 613명 중, 한 번에 붙은 사람보다 두세 번 도전 끝에 원하는 회사에 합격한 사람이 훨씬 많습니다.

면접은 시험이 아니라, 내가 어디에 맞는 사람인지 확인하는 과정입니다.

3. 이 책은 끝이 아니라, 시작입니다.

이 책을 덮은 뒤에도 ■■■ 님의 준비는 계속 업데이트됩니다.

- 오늘 연습한 답변이 내일은 조금 더 부드러워지고
- 이번 면접에서 받은 질문이 다음 면접의 힌트가 되고
- 처음엔 어색했던 미소가 어느새 자연스러운 기본 표정이 됩니다

그 모든 순간이 "나는 나대로 붙는다"를 증명하는 과정입니다.

김■■■ 님

세희 님,

키즈

수줍음 만만했던 조던 님

$\lambda' = \frac{1}{2},$

그 사람이라면,
기내에서도 충분히 잘할 수 있습니다.

님이 기내에서

긴장한 승객 옆에 앉아 안심을 전하는 그날을, 조스플라잇이 응원하겠습니다.

당신은 이미, 준비된 사람입니다.

— 죠스플라잇 드림

부록. 입문자용 3주 준비 로드맵

부록. 입문자용 3주 준비 로드맵 (1페이지 요약)

목표:

이 책을 기준으로 3주 안에 '지원 가능한 상태'까지 끌어올리기.

(완벽이 아니라, "지원하고 면접장에 들어갈 수 있는 상태")

이 로드맵을 따라가면,

'이번에도 감으로 지원하는 것'을 멈출 수 있습니다.

Week 1 - "나를 정리하는 주" (스펙·강점 구조 잡기)

핵심 목표:

- 3주에 걸친 세 가지 큰 목표에 대해 정리한다.
- Day 1-2 | 스펙·타깃 정리
- 나의 스펙을 정리한다.
 - 나의 강점을 정리한다.
 - 나의 타깃을 정리한다.
- Day 3-4 | 경험 강점 5개 뽑기
- 나의 경험 강점을 5개 뽑는다.
 - 나의 강점을 5개 뽑는다.

Day 3-4 | 경험 강점 5개 뽑기

- 나의 경험 강점을 5개 뽑는다.
- 나의 강점을 5개 뽑는다.

Day 5-7 | FSC/LCC 버전 나누기

- 나의 FSC/LCC 버전을 나누고 정리한다.
- 나의 FSC/LCC 버전을 나누고 정리한다.

Week 1 끝 기준 체크

- "내 강점 3~4개를 한 줄로 말할 수 있다."
- "어느 회사에서 어떤 강점을 크게 가져갈지 감이 온다."