

# De lucht in, maar waarom met u?

Het sollicitatiehandboek voor beroepsvliegers ●



Jaap Schellinger  
Mariska Roelofs

# De lucht in, maar waarom met u?

Hét sollicitatiehandboek voor beroepsvliegers ●

Jaap Schellinger en Mariska Roelofs

U kijkt nu naar een voorproef van  
dit boek! Wilt u dit boek bestellen?  
kijk op [www.pilotentraining.nl](http://www.pilotentraining.nl)

Uitgegeven door  
**Driemensie**

# Colofon

**Tekst**

Jaap Schellinger en Mariska Roelofs

**Illustraties testen**

Mariska Roelofs

**Foto cover**

Ton Trompert

**Overige foto's**

Ton Trompert

**Vormgeving**

David van den Bor

**Copyright**

Jaap Schellinger en Mariska Roelofs

**Uitgever**

Driemensie

Anthony Fokkerweg 1

1059 CM Amsterdam

telefoon: 020-4082574

website: [www.pilotentraining.nl](http://www.pilotentraining.nl)

e-mail: [jaap@schellinger.nl](mailto:jaap@schellinger.nl)

Eerste druk 2002

Tweede druk 2007

Derde druk 2008

Vierde druk 2010

Vijfde druk 2011

ISBN: 90-807335-1-2

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.





# Inhoudsopgave

Woord vooraf bij de vijfde druk .....	6
Voorwoord door Jan Cocheret .....	7
Inleiding .....	8
<b>1.</b> Uitgangspunten.....	12
<b>2.</b> Zelfonderzoek .....	18
<b>3.</b> Het beroep van verkeersvlieger.....	30
<b>4.</b> De sollicitatiebrief.....	36
<b>5.</b> Het curriculum vitae (CV) .....	60
<b>6.</b> Het sollicitatieformulier.....	70
<b>7.</b> Uw levensbeschrijving .....	74
<b>8.</b> Het sollicitatiegesprek.....	77
<b>9.</b> Het gesprek met de psycholoog bij het psychologisch onderzoek en het assessment.....	88
<b>10.</b> Cases .....	89
<b>11.</b> Het assessment center .....	94
<b>12.</b> De simulatortest .....	112
<b>13.</b> Solliciteren bij buitenlandse maatschappijen.....	113
<b>14.</b> Het psychologisch onderzoek .....	114
<b>15.</b> Het psychologische rapport .....	124
<b>16.</b> Het persoonlijkheidsonderzoek.....	132
<b>17.</b> Inleiding algemene capaciteiten tests.....	142
<b>18.</b> Cijfermatig inzicht en rekenvaardigheid.....	143
<b>19.</b> Taalvaardigheid en verbaal redeneren .....	151
<b>20.</b> Logisch redeneren .....	160
<b>21.</b> Ruimtelijk inzicht .....	174
<b>22.</b> Het specifieke capaciteiten onderzoek .....	180
<b>23.</b> Het psychologisch testbureau .....	190
De selectietrainingen van Schellinger Trainingen .....	193
Antwoorden .....	194
Goed om te weten .....	196

# Woord vooraf bij de vijfde druk

Zelfs voor de grote crisis in de luchtvaart, direct na nine eleven, was het al niet eenvoudig om door de selectie voor een vliegschool of maatschappij te komen. Maar er was toen wel een grote vraag naar vliegers. Als het toen bij de ene maatschappij niet lukte, probeerde je een andere. En uiteindelijk lukte het wel een keer. Dat is op dit moment wel anders. Er zijn nu meer werkzoekende vliegers dan banen. En daar verandert dit boek natuurlijk niets aan.

Maar zolang mensen met vakantie naar warme landen willen, zolang men vreemde culturen wil ontmoeten, zolang er goederen vervoerd moeten worden, zullen er vliegtuigen over de hele wereld vliegen, en zolang zullen er piloten nodig zijn. U dus! En als uw kans komt, en u wordt uitgenodigd voor de selectie, moet u die kans zo goed mogelijk benutten. En daar kan dit boek u wel bij van dienst zijn.

Want *“De lucht in, maar waarom met ú?”* is inmiddels hét standaardboek geworden voor iedereen die zich optimaal wil voorbereiden op die selectieprocedure: zowel voor een vliegschool als voor een maatschappij. Op dit moment zijn er ruim drieduizend exemplaren van het boek verkocht, en de vraag blijft groeien. Deze herziene vijfde druk is geheel aangepast aan de huidige stand van zaken.

Veel dank zijn wij verschuldigd aan Sander Schellinger voor zijn waardevolle toevoegingen en kritische opmerkingen.

Wij wensen u erg veel succes, en hopen dat dit boek daar een bijdrage aan levert.

*Jaap Schellinger*

*Mariska Roelofs*

# Voorwoord

Als je hele leven in het teken staat van dat ene. Als je jezelf dwars door alle barrières hebt geknokt tot je je uiteindelijk doel, het ultieme, bereikt hebt: je officiële ‘license to fly’, dan zou de hele wereld toch smachten om met jou de lucht in te gaan. Dan zou je telefoon roodgloeiend moeten staan. Postzakken en e-mails met aanbiedingen zouden iedere dag in je postbus gekieperd moeten worden. Aanbiedingen om aanstaande maandag bij jouw favoriete luchtvaartmaatschappij te beginnen op een vliegtuigtype naar keuze. Dit is het beeld dat sommige afgestudeerde piloten voor ogen hebben. Natuurlijk hebben ze gelijk, zo zou het moeten zijn. Maatschappijen zouden eens wat verder moeten kijken dan hun neus lang is en actief moeten rondneuzen tussen het aanbod jonge nieuwe en enthousiaste piloten, dan zouden ze jou en al die andere uitzonderlijke talenten er direct uitpikken.

De werkelijkheid is anders. De luchtvaartmaatschappijen kijken niet verder dan de draaideur bij de receptie. Geen postzakken of e-mails met aanbiedingen en geen telefoontjes. Als je telefoon tenminste niet is afgesloten vanwege de geweldige aanslag die de afgelopen tijd op jouw spaarpot en die van je ouders is gepleegd. Helaas, de grote boze wereld zit helemaal niet op jou te wachten. Hoe hard je ook gewerkt hebt, hoe goed je resultaten op de vliegschool ook waren, je toekomst begint te verschrompelen tot een hele nare droom.

Als vlieger kan je op drie manieren aan een baan komen.

1. Zorgen dat je iemand kent, die jou bij zijn luchtvaartmaatschappij naar binnen kan schuiven. Deze manier is het simpelst en staat ook wel bekend als de kruiwagenmethode.
2. Zorgen dat je toevallig met de juiste papieren op het juiste moment op de juiste plaats bent. Deze loterijmethode is veel moeilijker, omdat je nooit precies kunt weten, waar je op welk moment en met welke papieren moet zijn.
3. Een hele goeie sollicitatieprocedure uitvoeren en daardoor in positieve zin opvallen bij de mensen die de nieuwe vliegers voor hun maatschappij uitkiezen. Inmiddels ook wel bekend als de ‘Schellinger-methode!’

Deze vernieuwde versie van het boek ‘De lucht in, maar waarom met u?’ geeft een uitstekend beeld van alles dat een doorsnee sollicitant naar een pilotenbaan te wachten staat. Je stapt precies op het juiste moment in de kruiwagen die Jaap Schellinger en Mariska Roelofs voorrijden. Zij sturen je met vaste hand door het complete traject waar iedere vlieger tijdens een sollicitatieprocedure mee te maken krijgt. Onderweg wel goed opletten, want zoals altijd geldt ook hier: ‘uiteindelijk zul je het zelf moeten doen!’

*Jan Cocheret*

# Inleiding

Een droom staat op het punt werkelijkheid te worden! Verkeersvlieger in de grote luchtvaart. U heeft uw papieren, u heeft uw uren, dus wat u betreft kunt u direct opstijgen. Alleen... Er zit een sollicitatieprocedure tussen. Daar moet u niet alleen laten zien dat u daadwerkelijk kunt vliegen, u moet ook laten zien dat u de juiste persoon bent. Bezit u voldoende managementkwaliteiten om door te groeien tot captain, bent u voldoende stressbestendig, kunt u uw crew stimuleren en motiveren bij tegenslag, kunt u op het juiste moment knopen doorhakken? Kortom: heeft u captaincy? Tijdens de sollicitatie draait het in feite om de vraag: waarom zouden wij u onze dure toestellen toevertrouwen, onze kostbare passagiers, onze goede naam? Bent u ons visitekaartje?

## Kortom: waarom zouden wij met ú de lucht in gaan?

In het aannamesgesprek (en dat geldt ook voor de selectie voor vliegscholen) wordt van u verwacht dat u hier concreet en enthousiast op in kunt gaan. In de praktijk blijkt echter dat de meeste sollicitanten door deze vragen overvallen worden en niet verder komen dan een aantal algemene opmerkingen.

### Voorbeeld 1.1

#### Vraag:

Waarom wilt u eigenlijk verkeersvlieger worden?

#### Antwoord:

Ja, eh, ik heb altijd al vlieger willen worden, eh, vliegen is mooi, eh, het geeft een gevoel van vrijheid, je komt in allerlei landen, dat soort dingen...

of: Het is een mooie combinatie tussen techniek en het omgaan met mensen.

Met dergelijke antwoorden geeft u geen beeld van uw enthousiasme, uw motivatie of uw sterke kanten. Ook is het niet specifiek: het geldt bijvoorbeeld ook voor sportvliegers en cabinepersoneel! Maar u bent niet gewend om dit soort vragen te beantwoorden. Vragen bovendien die de meeste sollicitanten nogal naïef vinden. Zoals een vlieger tegen mij zei: "als ik toch bijna anderhalve ton voor mijn opleiding heb uitgegeven dan kan iedereen toch op zijn vingers natellen dat ik verkeersvlieger wil worden!". Een volstrekt logische reactie. Vanuit de sollicitant gezien. Maar voor de luchtvaartmaatschappij is het helemaal niet zo vanzelfsprekend: doet u het dan alleen voor het geld?

U ziet het, solliciteren is een aparte *vaardigheid* geworden. Er bestaan nogal wat misverstanden over solliciteren. We zullen de meest voorkomende gebruiken om het sollicitatieproces te illustreren.

### Misverstand

Op een sollicitatie kunt u geen invloed uitoefenen, het overkomt u, en u moet er maar het beste van hopen.

Als we solliciteren echter als een vaardigheid beschouwen, dan kunnen we dus, net als andere vaardigheden (vliegen, metselen, spreken in het openbaar), solliciteren leren. Er kan geoefend worden. U kunt zich voorbereiden en u kunt van tevoren bepalen welk beeld u van uzelf in uw brief en CV wilt overbrengen en welke punten u in het gesprek in ieder geval naar voren wilt brengen. Ook als er niet naar gevraagd wordt!

Ook het psychologisch onderzoek is minder ongrijpbaar dan u wellicht denkt. Niet dat wij u testen uit het hoofd laten leren. Maar het is ook niet nodig om voor iedere test het wiel opnieuw uit te vinden.

Dit boek helpt u bij de voorbereiding op uw sollicitatie. Solliciteren is een proces dat uit verschillende fasen bestaat. Elke fase heeft een eigen functie, kenmerken en valkuilen. Elke fase kan en moet afzonderlijk voorbereid worden. Dit zal in de volgende hoofdstukken systematisch besproken worden. In elke fase groeit u naar de functie toe, u gaat zich steeds meer inleven. Door deze inleving gaat u steeds concreter denken en praten over uzelf als verkeersvlieger. Zo ontstaat een *persoonlijke* in plaats van een *standaard* aanpak.

Wilt u helemaal op alles voorbereid zijn dan kunt u ook onze sollicitatietraining volgen. Ook hierover bestaat een misverstand.

### Misverstand

Door een sollicitatietraining leert u zich beter of anders voordoen dan u bent.

Het tegenovergestelde is waar: door de training leert u zich op een persoonlijke manier voor te bereiden. Dat betekent dat iedereen een eigen verhaal leert op te stellen, dat aansluit op ieders eigen situatie. Op internet zijn veel vragen te vinden die in het aannamegesprek gesteld worden. En vaak staan daar de "goede" antwoorden bij. Veel piloten leren dan deze antwoorden uit het hoofd. Een antwoord moet bij jouw situatie passen. En wat bij de één past, past lang niet altijd bij een ander. En dat heeft de aannamecommissie snel door.

**Een sollicitatietraining voorkomt dat u zich slechter presenteert dan nodig is!**

U kijkt nu naar een voorproef van  
dit boek! Wilt u dit boek bestellen?  
kijk op [www.pilotentraining.nl](http://www.pilotentraining.nl)

