

週末バツクパツカー

ビジネス力を鍛える

弾丸海外旅行のすすめ

我妻弘崇

よく海外に行く人は
なぜかだいたい

仕事がデキる!

段取り、交渉、リスクマネジメント —
おもしろくてためになる海外旅行術。

週末バックパッカー
ビジネス力を鍛える弾丸海外旅行のすすめ
我妻弘崇

星海社

71



仕事をやめてまで海外に行く必要などない

海外旅行。

バックパッカー、個人自由旅行、スケルトンツアー、パッケージ旅行、ノマドワーカー……今やさまざまな旅行のスタイルが生まれ、誰もが自分のスタイルにあった旅を楽しめる時代になった。それに伴い、旅に関する本も数多く出版されているが、僕が本書に封じこめたい思いは次の2点だ。

1 現役バリバリで働いている人が海外旅行に行くことのメリット

2 多忙な生活の中に旅を取り入れるHOW TO

もちろん、この2つの本流から分かれるさまざまな支流についても触れるが、ざっくり

言ってしまうはこの2点に関して綴ろうと思う。要するに『働いている人に贈る海外旅行の本』ということになる。

まず、はじめに「現役バリバリで働いている人が海外旅行に行くことのメリット」について。昨今、テレビを点ければ毎日のように旅番組が流れている。それだけ旅に対する需要があるということだろうが、見れば見るほどその内容には疑問符が付く。お金を持っていくリタイヤ組やセレブを対象とした優雅な旅番組、タレントが公私混同で旅行するバラエティ系旅番組、ディレクターがカメラを持って知られざる場所に行く情報バラエティ系旅番組……おおまかに分けるとこのようになる。どうして現役バリバリで働いている、普通の社会人に向けた旅を紹介する番組がないのだろうか。

では書籍はどうか？ 時代が変わり、いつまで経っても沢木耕太郎の背中を追うかのような（ちなみに僕も沢木本は大好きです）世界一周系&放浪系の旅本に始まり、最近では「死ぬまでに行きたい○○」的な絶景ガイドブックも人気を博している。「死ぬまでに○○」の大安売りには辟易するし、「死んだことがないのに言い切る」、いかにもザ・売り文句!! 的発想に頭がクラクラしてしまう。LCC（ローコストキャリア／格安航空会社）の普及に合

わせた「上手に旅をしましょう」といった現役で働いている人に向けた本もチラホラと目にするものの、どちらかといえば「働いている人でも行ける」という程度のもものが多く、働く人々のためだけにカスタマイズされたものは少ない。

さまざまな旅のスタイルが生まれている割には、メディアで取り上げられる海外旅行の多くは、昔も今も「時間またはお金に余裕のある人」を対象とした、ステレオタイプのものばかりである。働いている人に向けたものが少ないのは、ニーズがないからなのか？ 本当にそう言い切れるのか？ 時代や状況が変われば、働いている人が主役になる旅もあるのではないのだろうか。時代が下るにつれ、これまでもさまざまな海外旅行のスタイルが生まれてきたではないか。

僕はこれまでの海外旅行の経験の中で、「働いている人こそが海外旅行に行くべき」と感じていた。ビジネスパーソンが継続的に海外旅行に出ることで生まれるメリットは数知れず、必ずその経験は仕事にも活きると断言できるからだ。海外に行けば、

- ・徹底したスケジュール管理能力が身につく

- ・限られた時間内で、目的を持つことの重要性を感じる

- ・ 目的を達成するための判断能力・情報収集能力が向上する
- ・ 交渉によって、コミュニケーション能力が高まる

詳細は各章で列記していくが、身をもって実感した経験を、ビジネスパーソンに伝えた
い、そして興味を持ってくれるのなら実践してほしい、そういう思いがこの本には通底し
ている。

続いて「多忙な生活の中に旅を取り入れるHOWTO」としての役割について。ビジネ
スパーソンに向けたビジネス書、指南書を見ると、その敷居の高さに驚くことがとにかく
多い。というのも、「○○を心がけよう」「○○から変わるあなたの意識」など、確かに実
践できれば素晴らしい考え方・行動が列挙されているものの、あまりにハードルの高いも
のが多く、読んだ翌日から実践することは極めて難しい。「ビジネス書を読みあさっている
人ほど仕事ができない」という、皮肉な状況が散見されるのは、このためだろうと推察
する。

職場や社会で、インプット↓実践↓改善といった一連の経験を得ることは、なかなか難しいことではないだろうか。もし、この流れを他の環境下に置き換え、そこで得た経験を仕事にフィードバックさせることができれば少なくとも「ぶつつけ本番」にはならない。その仮想の実戦場として海外旅行が役に立つということを本書では説明していきたい。ビジネスパーソンたちが、気晴らしに海外旅行に向かい一石二鳥で社会・職場で活かせるノウハウも身につけて帰ってくる。それくらいライトな感覚で自分を高められるHOWTO本が1つくらいあってもいいのではないだろうか。

僕の実体験を話そう。あれは、イスラエルを旅したときのことだった。夏休みを利用して10日ほどエルサレムを中心に周遊していた僕は、イスラエル南端の街・エイラットで世界一周中のY君と出会った。彼はその時点で世界各国を1年半かけて周り、未踏の地は、残すところアフリカ大陸のみ。旅は終盤に突入しようとしていた。これまで多くの日本人と旅先で会い、話をしてきたという。

どうして旅をしているのかと聴いてきてくれたので、「働きながら、忙しい合間をぬって旅をすることで、仕事の力が付くから」と僕が持論を語ると、「初めて会いましたよ、そんな理由の人……面白いなあ。そっかそういう風にも考えられるのか」と感慨深そうに（僕

にはそう見えた) 頷いてくれていた。

彼は仕事をやめて世界一周を試みている人物だった。気さくだし協調性もある。顔だつてイケメンの部類に入る。営業なんかをやらせたら、いい成績をあげそうな男だ。一見、仕事をやめる理由はどこにも見当たらなかつたが、この先続けていて意味があるのかわからない仕事よりも、一生に一度できるかどうかの世界一周を選んだという。

「仕事をやめてしまったら、我妻さんが言ったことは実践できないですね……それは悔しいなあ」

と話す彼に僕は、

「大丈夫だよ。旅から帰って仕事を見つけた後でも体と頭は覚えているさ」と伝えた。

この言葉に嘘はないが、自分の「旅の学びを短い周期で仕事にフィードバックできる」という状況に優位性を感じたのも確かである。Y君が悔しがってくれたのはこの点だろう。

“鉄は熱いうちに打て”ではないが、旅で持ち帰った経験は、できることならすぐに自分の生活に落とし込んだほうがいい。特に、その効能は仕事面に強く出る。だからこそ僕は、旅をもっと効果的に、自分の人生に“利用する”人が増えていいと考える。

仕事をやめてしまうのは、そのあとの復職までの労力を考えるともつたいない。仕事をやめるのは、「海外で持ち帰った経験を活かせない」と判断した後でも別にいいはずだ。はつきり言ってしまえば、「仕事をやめてまで海外に行く必要なんてあるのか？」とすら思う。仕事をやめないで目的意識や成長を促すことができる旅があるなら、それにこしたことはないのだ。のびのびと自分のスキルを伸ばすことを考え、体感してほしい。ビジネス本とにらめっこをして、いきなり実践するなんてちょっと無理し過ぎじゃないだろうか。働いている若い人が、働きながらもっと自分の人生の彩りを豊かにできるコツがあってもいいではないか。

本書では、第一章に海外旅行で必要な要素とビジネスシーンの接点を。第二章では、海外旅行に対し二の足を踏む人へのアドバイスを。第三章は、主なアジア諸国における国別の特徴と目的ポイントを。第四章は、海外旅行で役立つテクニックや道具の紹介。そして第五章では、海外旅行から学んだ社会で活かせるヒントについて綴ろうと思う。

本書が、あなたが旅に出る“きっかけ”になってくれれば、こんなにうれしいことはない。

目次

はじめに 3

仕事をやめてまで海外に行く必要などない 3

第一章 短い旅で自分のスキルを成長させる！ 15

あなたは自分の“声”を持っているか？ 16

誰でもカンタンに旅に行くことができる時代 24

なぜ働いている人にとってプラスになるのか 32

旅行を点ではなく線にして社会・職場で活かす 37

そのために徹底的にスケジュール管理を心がける 42

海外旅行はめんどくさくて金がかかる……と思い込んでいるあなたへ

時間が有限だからこそ、目的が明確になる 48

目的が明確だと判断能力、情報収集能力が向上する 52

ケチケチせず、ある程度は「金にモノを言わせる」こと 57

取捨選択に迫られるからこそ交渉術やコミュニケーション能力が高まる 62

会社（社会）が求めている人材って結局何なのか？ 68

旅行を現実ラインにまで下げる 74

旅に長い・短いは関係ない 79

短期間で目指すべきはアジア！ 83

有給を利用するためには!? 92

潜在的に眠る「旅行は自己投資」という意識 97

コストは日本の約3分の1 100

国から選ぶ “対自分用” 目的ポイント

127

英語を恐れる必要などない 105

一人で行くことはカッコいいことではない 110

海外が危険？ 日本も同じです 117

できること・できないこと、やりたいこと・避けたいことを考える 123

目的に応じて国を選ぶ 128

あらゆるものが日本そっくり。抜群に居心地の良い微笑みの国「タイ」 130

多民族、イスラム圏、南国気候……近場で感じる圧倒的異国感「マレーシア」 136

国土も資源もない！ 知恵だけでのしあがった小さな大国「シンガポール」 142

“IT” と “自然” の両極を備える魔訶不思議国家「インドネシア」 147

オシャレなのに、とにかくコストがかからない！ 激安天国「ベトナム」 153

アンコールを組み込んで壮大な冒険気分を「カンボジア」 159

第四章

短期海外を有意義にするためのテクニク

183

何もない原始の風景から何を見出すか？ 「ラオス」 164

沸き起こるバブルの熱を体験せよ「ミャンマー」 169

観光立国として急速に発展するインド洋の真珠「スリランカ」 175

中国（&台湾、韓国を含む東アジア）について 181

「これを忘れるな」持参するべきグッズ群 184

デジタル周りで必携すべきもの 189

海外旅行をサポートする“入れておいて損のない”アプリ 193

神様 仏様 グーグル様 199

お土産は“ワンシヨット・ワンキル” 205

旅を濃厚にする「コッ」 210

第五章 人生観など変える必要なし！

217

人生観という嘘くさい言葉

218

仕事観、結婚観、死生観……旅はそれらにスパイスを加えるようなもの

221

旅で感じたもの『パイにて日本語を話す若者たち』

225

旅で感じたもの『プーケットで出会ったリタイヤ組』

231

旅で感じたもの『スリランカの車窓から』

236

旅で感じたもの『プシユカルの絵葉書』

241

自信はあとからついてくる。大事なことは根拠があるか否か

247

第一章 短い旅で自分のスキルを成長させる！

あなたは自分の“声”を持っていくか？

「自分の声を持たないものは魅力的なビジネスパーソンになれない」

これは僕がよくお世話になっている東京中小企業家同友会に籍を置く社長たちの言葉だ。就職活動をしている学生が、就活マニュアル本に書いてある内容を暗記してきたかのように話し始めると、その時点で人事担当者は頭を抱えるという。同じことを正確にオウム返しのように話したり、無機質に作業したりするならば、コンピューターのほうがはるかに優秀だ。

我々はどういうわけか生きている。文字通り、“生”の存在だ。だからこそ、コンピューター以上に学ぶ機会を持ち、生きていくためのスキルを脳みそのなかにインストールしていかねければならない。それを放棄することは、いつまでも自分の考え方が未熟なままということにつながる。せつかく生きているのだから、常に自分の肥やしになる体験をしたほうがいいに決まっている。それができる人は、誰かもインストールしそうな安易なマニュアル本には手を出さないとはずだ。それぞれ違う景色を見て、違う人生を生きているのに、何が悲しくて同じことを言わなければならないのだ。

会社は新卒者であろうが中途採用者であろうが、辞職しない限りその人に給料を支払い

続けなければならない。日本人の平均生涯所得は約2億円と言われている。つまり、企業はあなたに2億円を支払い続けるだけの価値があるかどうかを見出し、採用している。その投資先が、可もなく不可もなくどこにでもあるような存在だった場合、投機者の選ぶ手が鈍るのは当たり前ではないだろうか。どんな些細なことであれ、自分の声で意思を伝えられないものに「信用」の二文字は生まれづらい。そして、それは就活生に限った話ではない。20代、30代の若いビジネスパーソンも同じだろう。

内容のうすいビジネス本には、簡単にこんなことが書いてある。「コスト管理を心がけましょう!」「継続を心がけることでああなたの意識は伸びる」など、無責任ともとれる文章が並んでいることもある。例えば、「ゴールから逆算してスケジュール管理を心がけていきましよう」なるアドバイス。これ、意味あんのか? そういった成功体験がない人は、そもそもどうやってゴールを設定すればいいんだろうか? マラソンを走り切ったことがない人に、マラソンを走り切るイメージでペース配分しましょうと言っても無理ゲーだ。

人は自分で得た手応えこそ、真っ先に信頼が持てるカードとして重宝していく。なぜ他人の職場での成功体験≡自分の成功体験と思えるのだろうか? それを模倣しても、それはあなたが自らの足で得た情報や引き出しじゃない。そんなことを続けていても成長はない

し、何よりどこかで見たことのある人になってしまい、どんどん自分の価値を下げてしまいかねない。濫発されるビジネス本は、濫発されているという事実そのものが、「効果がありません」と自白しているようなものであり、ごくごく一部の人にしか効能がないことを証明している。さも万能の薬かのように良いことばかり書き連ねるビジネス本。その影がおいしい話ばかり吹聴して近寄ってくる詐欺師にしか見えないのは、僕だけだろうか？

机上の空論ではない手ごたえや成功体験を得ることで、人は自信を深め、自分の「声」を手に入れていく。僕はその舞台として、海外旅行を提唱する。

ビジネス本を読んで決意を新たにただけでは、人は変わらない。

一方海外旅行は、自身の変化を、短期間で体感することができる。例えばそれが4泊5日であろうとも、きっかけや実感を得ることに、時間の長さは関係ない。大事なことは、手応えや成功体験を得られるかどうかだ。海外旅行というのは考え方によって、ビジネス本などはるかに凌駕するノウハウに溢れている。おまけに海外旅行は、人によって千差万別、まったく違う体験をすることになる。たまたま、AさんとBさんがコミュニケーションの意識に変化が訪れる貴重な体験を海外でたししよう。だが、Aさんはミャンマーで遭遇

したトラブルから得た経験かもしれないし、Bさんはメキシコで出会った人物から感銘を受けたかもしれない。つまり、誰かの体験を模倣したのではなく、自分の経験から手に入れた実感ゆえ、そのコミュニケーションの極意はその人のオリジナルとして各人に宿っていくようになる。それは他でもない自分だけの声や手応えとして、人生の奥底にゆっくりと沈殿していき、やがて熟成していく。

例えば海外旅行では、リスクに対する考え方を、実体験をもって学ぶことができる。日本とは勝手の違う国に行くわけだから、その国のことを最低限は調べるはずだ。特に、せっかく海外にまで足を運んだのにイヤなことや不味いものに遭遇するのは誰もが避けたいので、事前に情報を精査してリスクヘッジをする。頼りない人のペースに乗っかるものなら、自分の旅が台無しになるし、もしかすると高額な絨毯や宝石などを買わされてしまうといったトラブルに巻き込まれることだってある。限られた時間の中で出かける海外だからこそ綿密にスケジュールを組もうとするのではないだろうか？ 目的地までの時間や移動方法、何が一番ベターかを考えて行動するに決まっている。

海外旅行に行く癖をつけると、こういったことが日常でも自然にできるようになっていく。旅に行くことで醸成された意識の変化が物差しとなり、仕事の能力が上がっていく。

成功体験や自分の肥やしになることは、職場だけで得られるものではない。旅のような、プレッシャーから解放された環境だからこそ見えてくる景色もある。そういう瞬間と数多く巡り合ってこそ、自分だけの考えや声を持てるようになっていく。

働きながら旅行に出かけるという選択

海外旅行に行くことで、ビジネスパーソンに必要なスキルが身に付くとは思えないと考える人もいるだろう。しかしこういった考え方は、なにも僕だけが声を大にして主張しているものではない。例えば、ランニング歴25年を誇るヤマトホールディングス（ヤマト運輸の持ち株会社）の瀬戸薫会長は、「マラソンは経営に通じる」との持論を掲げている。もちろん、海外旅行とマラソンは別物だが、仕事以外の経験をビジネスシーンに転化することができるといふ考え方は共通だ。

瀬戸会長のランニング式経営思考とは、「スピード \parallel 収入（売上高）」「スタミナ \parallel コスト（経費）」「けが \parallel 不祥事」という3つの要素からなるものだ。スタミナを例にとって考えてみよう。ランニングには、健康管理が欠かせないという。日ごろから体調を調整するため、**「無理やムラ」を減らすことを心がけるようになる**。日々の習慣として体調管理ができ

れば、自己管理や時間の管理もできるようになっていく。細かい注意と調整が身に付くことで、企業経営におけるコスト管理も意識できるようになるというのだ。

皇居ランナーの多くが丸の内界限に勤めるエリートビジネスパーソンであることから、*“ランニングをたしなむ人”* 仕事人としても優秀” というのが、まことしやかに囁かれている。また、体育会系出身者に仕事ができる人が多いというデータもある。厳しい練習環境と上下関係に身を置いてきたためストレス耐性が強く、常に結果を問われるスポーツの世界を知っているからこそ目標達成意欲も非常に高い。さらに、試合での駆け引きや練習方法のアイデアなどを出せる問題解決能力の高い人も多いため、会社の中で頭角を現す人も少なくないのだとか。

このように職場とは違うところで得た体験が、働く人にとって結果としてプラスになることは往々にしてあるのだ。

あらためて僕は、働いている人にこそ海外旅行に行ってほしいと、声を大にして言いたい。理由は、旅で得た経験を活かす場がビジネスパーソンにはたくさんあるからである。活かすことでどんどん自分のスキルや視野は広がっていく。旅行は*“楽しい”* 以外に、さまざまなものと出会う。万治元年(1663年)に発刊された浅井了意の「東海道名所記」の書

き出しにはこうある——。

「万事おもしろい知るものは旅に勝ることなし。鄙ひなの長路を行きすぎるには、物うきこと、嬉しきこと、腹の立つこと、面白きこと、あわれなること、恐ろしきこと、危なきこと、可笑しきこと、とりどりさまざまなり」

いつの時代も旅が持つ魅力や魔力は変わらない。そして、旅から得るものも不変である。20代30代のこれからを担うビジネスパーソンに海外旅行を“利用”して社会的にたくましくなっていくってほしいのだ。

もっと楽しみながら、その上でビジネスパーソンとして活かせるテクニックや体験を習得できないものかと考えたときに、僕の場合はそれが見事なほど海外旅行に当てはまった。なかでも“自由旅行”で行く海外旅行は、仕事で活用できるスキルに溢れていて目から何枚もウロコが落ちた。僕は、海外旅行で得る体験が仕事に活かせることを感じて以来、「リフレッシュついでに旅を利用してやろう」という意識と心がけが生まれ、年に数回ほど海外旅行を計画するようになった。旅行には、パッケージ旅行、スケルトンツアー、手配旅

行などさまざまなスタイルがあるが、個人の能力を引き上げるといふ点で考えれば、計画性や行動力を必要とする自由旅行の効果は圧倒的だろう。

社会人に求められる要素とは何だろうか？ 知識や見識はもちろん、行動力、処理能力、判断力、コミュニケーション能力、アイデア力、管理能力、情報力……あげればキリがないが、これらはどれもあるにこしたことはないはずだ。個人で計画して、手配して、現地でやりくりする海外旅行というのは、先述した要素が必要となり、否応なしに鍛えられていく。気分転換をしに海外に行ったはずが、日本に戻ってくると「あら不思議!」、自分のスキルが知らずにステップアップしている、人間的にたくましくなっているなんてことも珍しくないのである。楽しみながら自分のスキルもあがっていく……自由旅行ゆえ苦勞する部分も多少あるが、それでも働いている人が海外に行く価値があると強く推奨したいのは、活かせる場を持つビジネスパーソンだからこそ、海外での体験が社会でも応用が利くと身につまされるからだ。しかも、いまどきの自由旅行で行く海外は、昔のように難しくキツイものではないわけで、それこそ気軽に体験することができてしまう。

誰でもカンタンに旅に行くことができる時代

僕が初めて海外旅行に行ったのは29歳のときだった。しかも、最初の旅行は「スイスへ行きたい」という叔母の意向に同行する形で参加したパッケージ旅行。今でこそ頻繁に海外に出かけるようになったが、最初の取っ掛かりはそんなもんだった。その1年後、親しい友人がタイで挙式をすることになり、ゴールデンウィークを利用し友人数名に加え両家の親族とともに、成田空港からシンガポール経由でプーケットに行くことになった。

どちらも「たまたまその国に行くことになった」わけで、自分の意志でスイス、タイを選んだわけではなかった。とは言え、アルプスに囲まれた先進国・スイス、いくつものビーチスポットが点在する途上国・タイのプーケットという全てにおいて対照的な二つの場所を約1年の間に訪れたことで、「世界は広いな」とありきたりな感傷に浸ったことを覚えている。

遅咲きとも言える海外旅行への興味、ところが、あまり時間はない、そしてお金もない、という二重苦。「自分の意思でサクッと行ける旅行はないか」などと考えていたところに、タイミングよくエアアジアの羽田ークアラルンプール就航のニュースが飛び込んできた。その数か月後、短い期間ではあったが僕は友人と初めてバックパック旅行を東南アジアか

ら始めることになった。

「行きたくても行く時間もお金もない」。そんなことを思っている人も少なくないだろう。しかし、本当にそうだろうか？ 旅のスタイルは日本各地へのLCC就航により劇的に変わりつつある。先述したように僕自身、その恩恵を受けた一人だ。同時に、海外旅行に一切興味を持っていなかった一人でもあった。「何が嬉しくてわざわざ危険を冒して、高い飛行機代を支払ってまで国外に行かなければならないんだ？」と考えていたほどだ。スイスとタイを訪れたことで、海外に興味は抱きつつあったが、あくまでぼんやりとした「海外」であり、明確な目的を持った「海外」ではなかった。「何のために行くのか？」。当時は、その動機が見えてこなかったからだ。

ところが、大手航空会社の半分ほどのコストで海外に行くことができるエアアジア（LCC）が現れた。「乗る人がいなくて赤字になるなら、乗る客を作り出せばよい。それには沿線に人の集まる場所を作ればいいのだ」とは、阪急電鉄や宝塚歌劇団をはじめとする阪急東宝グループ（現・阪急阪神東宝グループ）の創業者・小林一三の言葉だが、状況が変わることで人の流れや思考が変わることは往々にしてある。何もなかったところに線路が敷

かれ駅が作られ商業施設が建てられれば、人は勝手に集まってくる。僕自身、海外というものに明確な目的を見出していかなかったが、『短期』であつても「価格が安く」それでいて「自分で計画」できる海外旅行」という状況を作り出したLCCの日本就航は、海外への目的意識を変貌させるに十分だった。「国内旅行に行くのとコストが同じなら海外でリフレッシュしてこよう」、漠然とはしていたが最初はそんなようなありふれた動機を抱いていたと思う。

「海外サイコー!」「あの経験が忘れられないからもう一度!」というような感情的な経験に起因しているわけではなく、僕はあくまで状況の変化によつて海外に「行く」「行ける」ようになった一人だった。状況が変われば、さまざまな影響が出てくる。当初は、「価格が安いから不安だ」などの意見も多かった格安航空会社だったが、今現在の日本のLCC業界の盛況を見れば、ものの見事に「乗る客が作り出されている」ことは明白だろう。

「キルギス・イシククル湖南岸・絶景騎馬トレック9日間」、「中国チベット文化圏・アムドのルロ祭と農村ホームステイ7日間」など、大手旅行会社では真似できない海外先での手作り感を大切にしたプランが人気の『風の旅行社』のグループ会社で、テーマ型、目的

型に特化した株式会社『風のカルチャークラブ』代表取締役・嶋田京一さんによれば、今の旅行スタイルはさらに多岐にわたるものに移移してきているという。LCCの普及もあり大手航空会社も格安航空券（IT運賃）をお客に直に販売するようになってきている流れができてつつあるからだ。

IT運賃とは、海外旅行で現地での観光や宿泊を含めたパッケージツアーを企画する際に適用される航空券の料金のことである。旅行会社は、移動に要する費用や宿泊代に加え、IT運賃を含めてパッケージツアーの費用を算出するわけだが、IT運賃はGIT団体包括旅行と、IIT個人包括旅行の2種類がありノーマル運賃よりも安く設定されている。本来であれば、パッケージツアーの個人・団体客にしか販売できない運賃形態であり、航空会社が個別に消費者へ販売できる航空券ではなく、旅行会社がこのIT運賃の航空券をバラ売りするかたちで、低価格で個人客への販売を行うという航空会社黙認のルールがあったわけだ。

ところが全世界的にLCCが猛威を振るっていることもあって、航空会社自体が直売りを開始してしまった。LCCを利用する個人自由旅行を含めたさまざまな旅のスタイルが生まれることは、パッケージや手配旅行を売りとする旅行業界にとっては顧客が減ること

になりかねない。業界が冷え込むということは、旅行会社が仕入れたIT運賃チケットが余るといことになる。売れなかった席分だけ航空会社に返却することになるため、航空会社とすれば損失が生じることになる。その業況を危惧した航空会社は、「だったら最初から個人に格安航空券を販売したほうが効率がいい」という方向にシフトしているという次第なのだ。さらに輪をかけて、燃油サーチャージ料金がコロコロ変わるとい状況もあり、航空会社と旅行会社のつばぜり合いは、かなりタイトに繰り広げられている背景もある。旅行会社としても航空会社の手のひらで踊らされるようになりリスクを減らしたいため、さまざまなプランのツアーを用意するようになってきているという。

例えば、風カルチャークラブでは、今後は「現地集合」の海外旅行プランも視野に入れているという。航空券料金の選択肢が増えてきていることで、お客さんの中には「旅行代金における航空券料金を浮かしたいから自分で割安のチケットを取る」と考える人も少なくないというのだ。それまでの旅行の価値というのは、(機内サービスを含めた)飛行機に乗ることもサービスや対価の1つと考えられてきたが、今後は旅行の「中身」、つまり現地で何をしてどんな対価を得られるかという本質のみを重要視するニーズが増えてくる可能性が高い。

海外旅行は、我々が知らない間にどんどん深く、そして多岐に渡るものへと変化を遂げている。価格帯やスタイルが多様化してきたことで、旅行者の選択はもろんのこと、旅行代理店のアイデアも広がってきているのである。もしかすると近い将来、アツと驚くような旅のプランや旅のスタイルも登場するかもしれない。これだけ状況や環境が変わりつつあるなかで、「お金が……」「時間が……」などの理由で旅行を敬遠してしまうのは、本当にもつたいないことだと思えてならない。

旅行に行く動機、インセンティブが見つからないという人もいるかもしれないが、僕のように「LCCが就航した」という環境的变化で食指が動いた人間もいる。「旅」と聞くと改まってしまうイメージもあるかもしれないが、旅に難しい動機など必要ない。旅行へのスタンスが気持ちの面で十人十色なように、行く手段やお金のかけ方も千差万別になってきているのだ。最初の動機は何だっていい。まずは、「アナタ次第で海外旅行はどのようにも化ける」ということを頭に入れておいてほしい。

現在、僕は年に複数回のペースで海外旅行に行くようにしている。夏休みやゴールデンウィークなどを利用して1週間以上休みが取れる場合もあれば、4日間ほどでサクッと帰ってくるケースもある。先述したようにLCCの登場で金銭面に関しては劇的な変化を遂

げていることもあり、短い日数のときはほとんどアジア（東南アジア）に行くことにしている。そのため本書ではアジアを中心に考えていくことにする。

自営業者である僕は企業に勤める人とは環境が異なるが、試しに4泊5日の旅程で考えてみよう。ハッピーマンデーと有給1日を利用すれば、比較的誰でも丸々4日は休めることになる。エアアジアを例にすると、羽田発クアラルンプール便の出発時刻は23時過ぎなので、仕事を終えて木曜日の夜に搭乗すれば金曜日（有給使用日）の早朝にはクアラルンプールに到着していることになる。機内で眠ることができれば金曜の朝から行動が可能となり、金、土、日、と現地滞在を楽しみ、月曜日のお昼過ぎにクアラルンプールを出発し、その日の夜に羽田に戻ってくるができる。

本書で掲げている要素を考えたときに、旅行が好きな人は1つの疑問が生まれるかもしれない。「ソウル3日間〇万円!」「台湾4日間〇万円!」など旅行会社が提供するスケルトンツアーと呼ばれる、航空券とホテルとの組み合わせを基本とした格安のツアー形態ではだめなのか? と。残念ながらスケルトンツアーは“お手軽さ”を最大限に演出したツアーなので、オプショナルツアーをはじめ定期的な旅行になりがちになる。また、訪れる場所も東アジアの都市部と東南アジアのリゾートスポットに特化しているケースが多いた

め、実利を求めるよりも羽を伸ばしに出かける方が賢明だろう。

ここで、旅行の種類を整理しておこう。やや主観的になる部分もあるが、本書内ではこの区別しているという意味で、ご容赦頂きたい。

【自由旅行】

旅行者個人が旅行プランを策定し、航空券やホテルの予約も旅行代理店を通さずに自力で行う旅行形態。一般に自由旅行と呼ばれ、バックパッカーなども通常この形態に属する。

【手配旅行】

旅行者個人が旅行プランを策定し、必要に応じて航空券やホテルの手配を個別に旅行代理店に依頼する旅行形態。旅行代理店を通さないと予約が難しい行き先（途上国の辺境など）が旅程に含まれている場合も利用される。手配旅行も一般に自由旅行に含まれることが多い。

【受注型企画旅行】

旅行者の希望に応じて旅行代理店側が旅行プラン（「企画」）を策定し、旅程全体を旅行代理店が一括して予約・管理する旅行形態。ツアーが存在しないような場所に行きたい場合などに利用される。

【募集型企画旅行（パッケージツアー）】

旅行会社が旅行プランを策定する旅行業法上の「募集型企画旅行」の中で、個人行動が主体であり原則として団体行動を伴わないプラン。現地滞在時間の多くが自由行動で占められているのが特徴。最近では「フリープラン」「パーソナルプラン」「ハンドメイドパッケージ」などの名称でも呼ばれ、多くの旅行会社が積極的に売り出している。

なぜ働いている人にとってプラスになるのか

海外というのは「異世界」以外の何ものでもない。なぜ外国人が渋谷のスクランブル交差点をあれほど面白がるのか？ という視点は、我々が海外に行けば分かる。現地人からみれば当たり前のことでも、我々日本人からすれば「？」なことがいたるところにたくさん溢れている。その発見は何度行っても尽きることはない。この「？」をひも解いていく

ことこそ、本書の鍵となる「仕事で使える」という点とも結びついていく。働きながら海外旅行に行き、多くの「？」と出会うことで知らずに自らが磨かれていく。そして、その体験が日本に戻って仕事をするときに、さまざまなシーンでフィードバックされていくのである。

マレーシアを旅したときに、『KIBLAT』という目印をやたらと目にするが多かった。最初は非常時の緊急経路の説明だろうとたかをくくっていたのだが、宿に戻ってベッドで横になると天井にも『KIBLAT』の文字が書いてある。しかも具体的に矢印で方角を指している。さすがにここまで『KIBLAT』が図々しく主張してくると気になって仕方ない。スマートフォンで調べるのは面白味に欠けたので、フロントの従業員に訪ねてみると、「メッカの方角を指している目印だよ」

と教えてくれた。なるほど。マレーシアはイスラム教の国なので、どこにいても礼拝ができるようにと「KIBLAT」(QIBLAT)ともなるメッカの方角を教えてくれるマークがあるのだ。特に宿泊施設は外国から来訪する他国のイスラム教徒も多いため、このような配慮がなされているということらしい。

一見、何てことのないエピソードだが、この「KIBLAT」が教えてくれた体験は「？」が

生んだ発見だ。現地人からすれば何の変哲もない「KIBLAT」の目印が、異国者からするとこれほど気になって仕方のないことはない。ところがフタを開ければ、「KIBLAT」はなくてはならない目印であり、マレーシアの人だけではなくイスラム教徒にとっても意味のある配慮だったことが分かる。ちなみに「KIBLAT」の目印は、イスラム諸国ではマレーシアとインドネシアが圧倒的に多く、本場である中東の国ではあまり見かけないという。この話は他愛のないトリビア話で着地させることもできるものの、人によってはアイデアになりうる話でもある。＼人によって＼というのは、もちろん働いている人たちのことだ。

例えば、多くの人に伝わるような訴求効果の高い企画やアイデアを考えなければならぬ案件があるとする。そのときにこの「KIBLAT」の体験はヒントにならないだろうか？ いたるところにあった「KIBLAT」の文字だったが、決定打となったのはベッドで横になった際に天井にまでマーキングされていたという＼やりすぎ感＼。こうなると気になって仕方がない。真相を確かめると、その文字が人々の役に立つものであることが分かり、やりすぎ感も氷解。「そういう理由なら……なるほど」とむしろ微笑ましくも思えてくる。同時にホテルという場所ゆえの配慮や、中東には少なく、マレーシアとインドネシアというメッカから離れた場所ゆえのアイデアという立体的な情報も把握できる。神は細部に宿るとは聞

いていたが、ホテルの天井にも宿つているとはさすがである。

これは別にアイデアを出せというときに限った話ではない。配慮や言葉の力、サービス（あえてサービスと呼びたい）というものを考えたときに、「KIBLAT」には無視できないアイデアが詰まっていると思うのだ。海外には「？」なことをきっかけに学べるのが山のようによくさんある。しかもその「？」は、自分の興味・無興味に関わらず視界に飛び込んできたり、身をもって体験させられたりするから面白い。人は不用意に自分の懐に入られると気になって仕方なくなる。「チッ！ なんだよ勝手に自分の領域に入ってきて」と多くの人が思うだろうが、自分から海外へのボーダーをまたいでいる以上、この「チッ！」が「エッ!」に変わる。好奇心が頭を柔らかくさせ、「どういうわけだ？」と思考力を高めていくことにつながる。

もちろん旅をしている以上、リフレッシュを一番の主眼にするのも当然だ。しかし、異国である以上、日本とはまったく勝手が異なるため連続的に新鮮な発見と遭遇することになる。できればその発見を瞬間的な体験ではなく、永続的な体験として覚えておいてほしいのだ。

そもそも根本的なこととして “日本語がまったくくない世界” をどれだけの日本人が改め

て想像できるだろうか？ 海外によく行く人であればこの感覚は百も承知だろうが、普段日本で暮らしている我々が、言語や広告、表示すべてにおいてまったく日本語が存在しない場所に行く……ロシアでは、マクドナルドやスターバックスなどのお馴染みの英語表記ですらキリル語に切り替わってしまう、それはどういう効果をもたらすだろうか。

生物は環境が変わるたびに進化を遂げてきたという歴史を持つ。環境がまったく異なることで、海外旅行に行けば一時的とはいえ、自分の頭と体が対海外用にメタモルフオーゼしていく。1年中30度を超える熱帯圏の国の首都機能と、夏は30度を超え冬は氷点下になる国の首都機能であれば、どちらがより多面的な構造をしているか？ と考えてみれば分かりやすいかもしれない。後者の方がふれ幅があるため、為政者はその分フレキシブルに考えなければいけないに決まっている。こういった未知の経験の積み重ねが、あなたを人間として大きくし、思考をより柔軟にしていく。そういったことを実感した僕は、いまや海外旅行を“利用する”、そして“スキルを磨く”という実利を求めて海外に出かけるに至っている。

松下幸之助は、社員とは会社の中にあつて独立した事業を営む主人公であり、自分の机をお店にしての経営者である、すなわち社員とは“社員家業”の店主であると説いている。

サラリーマンであってもスキルやネタを仕入れることを忘れず、職場というマーケット・顧客に受け入れられる創意工夫を怠るなというわけである。それぞれが家業である以上、それぞれ独立したやり方があっていい。海外に行くということは、誰でもできる絶好の仕入れ場所なのである。そして職場というのはこれ以上ないマーケットの場ということを忘れないでいただきたい。

旅行を点ではなく線にして社会・職場で活かす

独立した社員家業であるならば、個人商店が定期的に品物を仕入れに行くように、働いている人も定期的に素材を仕入れに行くことが望ましい。旅を一時的な思い出として完結させるのではなく、できることなら「その次」を視野に入れることが大切だ。

「？」を発見することは自分の能力を拡張していくことにつながり、海外旅行に出かけるということは「準備」を怠らない癖が自然と身につくようになる。海外旅行で求められるスキルというのは、実は仕事に落とし込むことのできるスキルに溢れていて、「はじめに」で触れたY君とのエピソードにあるように「仕事で活かすこともできる」作業がたくさんある。海外旅行での日常的な行動が仕事にも役立つという話は、Y君だけでなく旅先で出

会った多くの日本人旅行者からも賛同を得ることが多く、海外旅行へたびたび出かける人であれば、今行っている旅を次回の旅につなげるといふ部分に関しては、「なるほど！」と多少なりとも理解していただけるのではないかと思う。

そもそも旅行を単体の点として割り切るのは少しもつたいないように思う。リフレッシュ目的で行った旅行にしても、「今回はかなわなかったけど次回にとっておこう！」「今回ココが面白かったから次回は関連しているあそこに行ってみよう！」と、実は多くの人が“次”を予感して旅を終えているのではないだろうか。ところが、実際に“次”に行くまでに時間がかかったり、そのときに感じていた“次”を時の流れとともに忘れてしまう人が多い。

働いている以上、旅行は自分の人生にとって残念ながら“点”にしかならない。ところが、点（旅）と点（旅）をつなげれば、“線”としての経験が培われていく。気軽にアジアに行く程度の旅行を繰り返すだけでも問題ない。繰り返す行くことで、その都度自分が感じる手応えは変わり、達成感も変わってくる。「前回失敗したけど、今回はうまくいった！きちんと交渉ができるようになったなあ」、「自分の意志をはっきりと言えるようになった！きた！」など小さくても変化が分かることが重要なのだ。継続的に旅を続けることで、点

が線になり、線が立体を生み出すまでに発展していくようになる。

点を点で終わらすということは、はつきり言って経験しなかったに等しい。次に対して興味を持つ、次を意識して動くということは、それだけ視野が豊かになるということであり、キャパシティが増えれば増えるほど、自分の引き出しが増えていくことにもつながってくる。

旅行を「単なる思い出＝点」と割り切るのは、もつと広がるかもしれないキャパシティを最小限に食い止めてしまいかねない。旅行というのは、継続的に行くことでどんな動機であれ、その人を成長させる要素をザクザクと産出する舞台装置になりうる。旅行期間の長い、短いは関係ない。太く短い海外旅行が可能となった今だからこそ、旅行を点ではなく線にまで発展させるという意識を持つことが大切だ。もちろん、疲れた体をリフレッシュさせるために海外旅行に行くという動機で構わない。最初は軽い動機でもいい。その上で少しばかり仕事にも活きる部分があることを意識し始めればいい。継続的に海外に出かけるようになる、おのずと仕事にも還元されていることが自覚できていく。僕が冒頭部分で「仕事で活かすこと」も「できる」と言ったのは、まさにここである。線になる旅行というのは、「リフレッシユ」という一次元的な効果では終わらないのだ。

リクルートが都内在住の22～30歳の人を対象に行った調査では、新社会人が身につけるべきスキルTOP5は以下のようになっている。

1位 コミュニケーション能力

2位 理解力

3位 自己管理能力

4位 行動力

5位 IT力

これらの要素は確かに、社会で生きていくうえで欠かせないものだ。では、海外旅行を継続（1年に1～2回のペース）していくために必要なことは何だろうか？

- ・ 好奇心や行動力などのモチベーションをどう持つか？
- ・ 出発までのスケジュールをどう管理するか？

- ・ 短い旅行期間をどう使うか？
- ・ 旅先でできることとできないことの取捨選択をどうするか？
- ・ 現地でのコミュニケーションをどうするか？

だいたい皆さんが海外旅行に行くにあたって、あれこれと考えてしまう鉄板要素はこんな感じではないだろうか。自分の海外旅行スキルと照らし合わせたうえで、これらを考えつつ行き先ややりたいことを決めていくと思うのだが、新社会人に求められている要素と似ていないだろうか？

点(旅)と点(旅)を線にするといっても、多くの人にとってその線には仕事がある。実際は、線といっても旅行―仕事―旅行―仕事……こんな具合になるわけだ。ところが、社会人に求められているスキルが、意外に旅行で必要な要素とリンクしている。であるならば、旅行と旅行を線にするだけでなく、旅行と仕事の点も線にしたほうがより効果的だと思うのだ。海外旅行スキルも伸びて、仕事での必要な要素も伸びる。リフレッシュをするために行ったはずが、少しの心がけで必ず仕事に活きるようになるのだ。

そのために徹底的にスケジュール管理を心がける

海外旅行に行くとなるとある程度の期間が必要になるが、金銭的にも期間的にもライトな旅をすることができるようになったことは先述した。連休に加え有給を利用した3泊4日、4泊5日のプランであれば、働いていても海外旅行に出かけることは決して難しいことではなくなりつつある。

そこで心がけてほしいことが、海外旅行に行くための時間を創出するために、自分の仕事のスケジュールを事前にきちんと管理しておくことだ。前項で紹介した新社会人に求められるスキルの3位「自己管理能力」は、まさにこの点とシンクロしてくる。自己管理能力には、体調管理はもちろん、仕事のスケジュール調整や段取りなどが求められると思う。さながら1ヵ月間のスケジュール、1週間のスケジュールをそれぞれ作って、案件をレベル分けし、火急の要件からスムーズに仕上げていく……といったスケジュール法を推奨している人も少なくないだろう。そこに「何か月後に海外旅行に行く」というスケジュールがあったら、もっと具体的にスケジュールを作ることができないだろうか？ 自らデッドライン（背水の陣）を作るだけでなく、いわば自分にとってのニンジン（楽しみ）を何か月か先にぶら下げるほうがやる気も出てくるだろう。

スケジュール管理や段取りは、旅行前、旅行中、旅行後の3つのタイムを念頭に置いて管理してほしい。例えば、9月にあるハッピーマンデー「敬老の日」を利用した三連休を組み込んで短期間の海外旅行を計画した場合。航空券は搭乗日より早ければ早いほど比較的安く購入することができるので、「半年前には購入する（半年前にはチェックする）」くらいの感覚があつたほうがいいかもしれない。LCCともなれば、各社が1年に数回は“ビッグセール”と題した割安セールを行っているので、メルマガや「Winer」などを利用して自動的に自分の下に情報が通達されるような仕組みを作っておくことが望ましい。エアアジアのセール期間であれば、羽田ークアラルンプール（またはバンコク）間の片道が10000円前後（サーチャージ込み）で購入できるはずだ。と言っても、ゴールドデンウィークや年末年始などの繁忙期を除けば、レギュラー価格帯も片道15000〜20000円（サーチャージ込み）とお手頃価格なので、1カ月前に購入してもまったく問題はない。最近では大手航空会社も格安航空券を販売しているため、自分の下に情報が届くようにしておくべターだ。

購入時期の基準は、現在“自分が抱えている仕事量や立場と照らし合わせる”こと。早ければ早いほど航空券が安くなる傾向はあるものの、特に急いで購入する必要がない人は

焦らず時期を見定めていけばいい。半年前に購入することは、チケット代が安いといったメリットの他に、それだけスケジュールの調整ができる期間が生まれるという利点にもつながる。時間がたつぷりあれば職場に迷惑をかける負担も少なくなり、スムーズに有給を取得できる根回しの時間も作ることができる。『思い立ったが吉日』とはよく言うが、それは体力に自信がある人が言える言葉だ。仕事に疲れた人が直前に迫った休日を目の前にして考えることは「どこにも行く気にならない……ゆっくり家で休もう」くらいだろう。ところが、事前に自分の状況を客観視してスケジュールを調整していれば、直前に迫ってきても体力的に無理のない海外旅行を満喫することができる。なぜなら、海外に行くというのにわざわざ直前まで疲れるようなスケジュールを組んでいるはずがないからである。

購入のタイミングはあくまで出発日から逆算して、自分がスケジュールを組み立てやすいスパンで考えればいい。半年後（3カ月後でもいいが）に休日を利用して海外に行くことが分かっていれば、その間に抱えている仕事や携わりそうな案件をどうやって片付ければいいのかシミュレーションする時間は十分に生まれる。何よりぶら下がっているニンジンを意識することで、自分なりにスケジュールを考えられる頭になっていく。具体的な節目があるから、スケジュールというのは整理する気になる。クリスマスがあるから、秋口あた

りから独り身はソワソワしだし、合コンなどに頻繁に出かけるようになるわけ（合コンが嫌いな人は「クリスマス死ね！」とソワソワしだす）、人間とはそういう生き物なのだ。

また、半年先でも3ヶ月先でも出発日が明確になっているということは、職場の上司や同僚に根回しして、理解を得る時間も十二分に作れることにもつながる。自営業者である僕の場合は、レギュラーの仕事なら旅行期間中に締切が被らないように事前に仕事を仕上げ、突発的な仕事に関しては何か月も前からお世話になっている方々に、その期間は日本にいないことを告げるようにしている。そんなこととしていたら仕事がなくなるんじゃないかと思われがちだが、事前にキッチンと報告してキッチンと仕事をしていれば理解は得られるに決まっているはずだ。突然フラッと海外に出かけてしまう風来坊ならまだしも、根回しをした上での1年に2〜3回の海外旅行であればまったく問題ない。『理解を得る』ということとは、あくまで常識の範囲だからこそ通用するわけであって、その範疇を見誤らないようにスケジュールと人間関係の管理を心がけていくのである。

同様に、旅行前にこれだけ時間的にも仕事の進行的にも管理を心がけておけば、旅行中のスケジュール管理も怠るようなことはしないだろう。短い期間を1つの滞在地でのおんびり過ごすのか、それともバスや飛行機を駆使して2つ3つのポイントを巡るのか……道中

をどう楽しむかは自由自在だが、自分で旅程を作る以上、管理するという意識は自然とできるようになっていく。例えば、移動距離があるということはそれだけ1日のスケジュールを移動に費やしてしまうことを意味する。それを差し引いても移動したポイントに自分の動機や目的を満たす価値があるとしたら……。どうスケジュールを組むべきか頭を悩ませながらあれこれと四苦八苦することは、決して無駄なことではないし、それは次の項で触れる目的とも関係してくることになる。

また、日本以上にアジア・東南アジアではLCC会社が林立しているため、各社が争うように先のビッグセールを定期的に行っていることを覚えておいてほしい。クアラルンプールからハノイ（ベトナム）まで3000円かからないことも珍しくないもので、東京から仁川、クアラルンプール、バンコクといったハブ空港までがレギュラー価格だったとしても、そこから目的地までの運賃がびっくりするくらい安いことも多い。旅行期間にもよるが、2か国を巡るプランも十分現実的となるため、アジアを運行するLCC各社のサイトで日本発着便以外の金額も定期的にチェックするようにしておきたいところだ。

調べることは多少なりとも面倒かもしれない。だが、調べれば調べるほど手元にあるカ

ードは増えていき、その切り方もバラエティ豊かになっていく。それは仕事でも同じなはずだ。道中のスケジュールを自分で管理しておけば、「バスに乗って違う目的地に移動しようと思っただけ、今いる場所が気に入ったからここに滞在し続ける」「面白そうな場所があるからバスに乗って出かけてみよう」などなど、ふと沸いたアイデアやプランに対しても、時間やお金の使い方を考慮してフレキシブルに予定を組み替えることもできるようになっていく。そして、職場に迷惑をかけないように「旅行後」のこともケアしながら道中のスケジュールを考えることも重要だ。帰国翌日早々にバタバタと働き出すことを避けたかったのであれば、そうならないように最終日は無理のないスケジュールを作ればいい。

当たり前なことだが自分でスケジュールを管理した旅は、その前後、すなわち仕事の部分も加味して考えなければいけない。ヘンな言い方かもしれないが、旅行ありきで仕事スケジュールを考えただけでいい。海外旅行をきっかけに、スケジュールという意識に変化が訪れることは十二分にありうるのだ。気兼ねなく旅行に行くために、その前後をきちんと仕上げる。ウキウキと楽しみにできるものが先にあるのなら、人間はおのずとがんばれるようになる。だからこそ、我流ながらも破綻が生じないように仕事のスケジュールを組み立てる意識が出来上がっていくのだ。

時間が有限だからこそ、目的が明確になる

スケジュール管理が可能となるのは、短い期間の海外旅行の利点でもある。もし何か月も出かける海外旅行であれば、行きたい場所ややりたいこと、ビザの取得方法など最低限メモするくらいで具体性に欠けてくるように思う。

旅先で出会ったとある世界一周旅行者に話を聞いた、印象深いエピソードがある。なんでも、「出発前に世界遺産をはじめ行ってみたい場所を相当列挙したものの、実際に訪れた場所は3分の2に満たないくらいだった」というのだ。実はこの手の話、意外と耳にすることが多い。最初はもちろん行く気満々だったものの、旅が進むにつれて腰が重くなるらしく、例えば観光地Cに行こうと考えていたのに、すでに訪れたAの景色とBの景色を足して2で割ったような感じの場所だろうと勝手に想像してスルーしてしまいがちになるのだとか。これだけインターネットで事前に情報を仕入れることが当たり前前の時代になれば、多くの旅行者がアップした写真を目にする機会も増えてくる。写真とはいえ、すでに情報や景色を共有しているため、勝手にイメージができあがり「ま、いっか」となってしまうというのだ。

“時間に余裕がある人”は、それでいいかもしれない。だが、時間に限りがあつて、それほど豊富な場所を訪れることができない人にとっては、ベタな観光地も立派な選択肢となる。働いている人が海外旅行に行くということは、有限の時間の中を旅するということだ。先にスケジュール管理が大切と触れたのも、有限だからこそスケジュールを自分で計画し、無駄な時間をあまり作るべきではないという気持ちが生じるからである。

海外は「？」だらけの空間であり、面白いものに溢れていて、それでいてトライしてみたいもの、食べたいもの……とにかく挙げればキリがないほど体験したいことがある。ところが、残念ながら働いている人にとっては、そんなに休暇の時間を作ることができない。長くて1週間が関の山だろう。そのなかで自分のやりたいことを選ばなければならない。もつと休みが取れば……！

いやいや、悲観することなどない。それはそれ、これはこれだ。ポジティブに考えてみよう、というかポジティブに考える必要はなく、働いている人にとっては悪いことではないと僕は思っている。

「いい大人なんだから」「大人として分別をわきまえるように」など、社会人になるとやたらとかしこまって浴びせられる言葉がいくつかあると思う。「大人って何だよ？」というの

はなかなか難しい定義だと思うのだが、個人的な意見で言うなら「諦める力」があるかどうかではないかと思う。「あれも欲しい」「これも欲しい」と諦めず、駄々をこねて全部を手にしよと思うのは子どもの発想だ。「あれもこれも」と欲張る大人を見ると子どもっぽく見えやしないだろうか？

悲しいかななんでもかんでも詰め込むと絶対にうまくいかない。これは旅行も仕事も同様である。だからこそ、「限られた時間」というスケジュールを管理し目的を絞るということが求められる。「せっかく来たんだから数多くの経験をしたい！」という気持ちも分かる。しかし、そういった声は数年ぶりに海外旅行に行く人に数多く見受けられる意見でもある。1年に1回でも海外に行けば、そんなにガツガツした旅程は組まない。「また行けばいい」。そういう余裕が自分の体力や見識と照らし合わせて無理のない旅行を作り上げていく。余裕のない旅は視野が狭くなってしまい、せっかく気が付いたのであろう発見すら見過ごすことになりかねない。限られた時間の旅行のなかで何をするか？ そのためにベターな手段は何か？ 自分で設計する海外旅行は、自ずと、目的と手段が明確かつ論理的に組み上がっていく。

仕事においても目的を絞る力は大切だ。もっと言えば、目的を純化させることは仕事を

シンプルに進めていく推進力になる。「なんで俺がこんな仕事を」と思いながら目的もなく仕事をしている人は、惰性で仕事をする癖がついてしまうと、周りの印象も良くはならない。たしかに自分が関わっている仕事は、ときに状況や環境によって消化試合、敗戦処理投手と呼ぶような内容になることもある。だが、そういうときだからこそどう目的を絞るかが問われる。

大切な案件を抱えているときも同じだ。刻一刻と変化し続ける状況下で、どんな目的を設定できるか。あれもこれもと念頭に入れておくとロクなことにならない。アポを取る、資料（企画書）を作る、打合せの日時を決める、次の休日に何をするかなどなど、目的をたくさん抱えていても順序立ててこなしていかなければチグハグになるだけだ。それは前項で触れたスケジュール管理とも密接につながってくることを意味する。スケジュール管理と目的意識は前輪と後輪みたいなもので、一方を回すと必ずもう一方も回るようにできている。これは旅行も仕事も一緒である。

有名な話なので、聞いたことのある人もいるかもしれない。石切場にきた男が石工に何をしているかと尋ねたところ、一人は「このいまましい石を切っているところだよ。食っていくためにね」と答え、別の石工は「大聖堂を建てる仕事をしているんだよ」と誇ら

しげに答えたという。限られた状況下でどのような目的意識を見据えるか？　そして、どう大局的に物事とスケジュールを捉えるか？　目的が見出せれば全体が見えてくる。ベストは無理でも、そのときに限りなくベターなものを探す目的意識を持つことでスケジュールも見えてくる。ビジネスパーソンが海外旅行に行くということは、限られたスケジュールの中で「何をするか」という意識を磨くにはもってこいの舞台でもあるのだ。

時間が限られているからしたいことができない、そんな理由で海外旅行に二の足を踏んでいるのならもったいない。時間が限られているからこそ、働いている我々はいろいろアプローチを考えることができる。これは時間が無限にあるような旅行者には真似できない。「これをしに行くんだー」。そういう強い意志と集中力のある旅行は必ず自分の肥やしになり、多くの発見をもたらしてくれるだろう。限られた中で数あるものの中から自分の目的を選び出す力、すなわち何を諦めるか……そういった判断能力が磨かれるからこそ、スケジュールリング能力も相乗して磨かれていくのである。

目的が明確だと判断能力、情報収集能力が向上する

目的が明確になると、やりたくても断念せざるを得ないことがどうしても出てくる。先

に触れた「諦める力」が必要になる。

働いていると、日々考える力や姿勢が求められる機会が多いだろう。「Aの案件とBの案件、どちらから先に片付けようか」「明日は休みだから家に持ち帰って仕事しようかな、いや！ やっぱり明日はのんびりしたい」などなど、人は働く以上考え続け、取捨選択の連続の中で生き続けることになる。旅行に行くと、それこそさまざまな判断に迫られる。食べ物を食べる、乗り物に乗る、遊びに出かける、外国人と話す……何をするにも日本とは勝手が違うため、いつもよりアンテナが高くなっている自分がいることに気が付く。そのなかで行う判断というのは、些細なことでも妙に自分が研ぎ澄まされているのが分かるはずだ。「そんな面倒な判断は遠慮したい!」、そう考える人がいるのは当然だろう。僕も同じだ。だからこそ「情報収集能力」がセットで必要になってくる。情報を収集したからこそ、確実に判断の是非が分かるようになる。仕事に置き換えて考えてみよう。自分の経験から判断したことで、それに加えて事前にマーケティングや動向を調べたうえでの判断、どちらがより相手を納得させられるだろうか？

ソフトバンクグループの創業者・孫正義氏はこんな言葉を残している。

「たとえばこれから宝島に行きます。その島で宝を掘り当てて一発当てたいと思っている時に何が一番欲しいか。僕なら地図とコンパスだけでいい。宝が隠されているところを記した地図とコンパスさえあれば三日とかからず宝を見つけて飢え死にする前に掘り当ててさっさと逃げます。情報の価値は万金に値する」

初めて訪れる場所には地図とコンパスは見繕っていかなければいけないのである。

そして、調べる力は充実した（それこそ宝を持ち帰るために）海外旅行をおくる上でも欠かせない。今の時代はインターネットで調べれば、価格の相場や治安情報、注意を払うポイントなどが、ガイドブック以上に手に入る。事前に日本で調べていくだけでも大きなアドバンテージになる時代といっている。「この国の〇〇色のタクシーは面倒だから乗らないほうがいい」という情報が分かっているならば、該当するタクシーを使わなければよし、「〇〇を装って話しかけてくる人は無視してOK」とあれば無視すればいいだけの話だ。慣れれば現地で情報をゲットできるようなものもなってくるだろう。より密度の高い取捨選択をするためには、やはり現地（旅先）で「生きた情報」があるにこしたことはない。

例えば交渉しているときに、事前に聞いている金額と1000円ほどの開きがあった場

合。「10000円ぐらいいいや」と割り切って先に進むのも1つの選択であるし、「いやいやおかしいよ。10000円も高いじゃないか?」と事前に持っていた情報をチラつかせるもよし。相手が「変わったんだよ」と言ってくるなら(だいたいそう言うに決まっている)、「他をあたるよ。ありがとう、じゃあね」と立ち去ればいい。他の人に相談した結果、「10000円高くなっているのが今の相場」だと分かるかもしれない。それはあなたが生きた情報を手に入れた瞬間でもある。

海外旅行をするうえで誰もが通る道だが、慣れてくれば判断能力と情報収集能力が磨かれ、日常的にそういった確認が当たり前になってくる。仕事場で必要と言われる「確認・連絡・報告(カクレンボウ)」「報告・連絡・相談(ホウレンソウ)」などの約束事は、旅先でも当然必要になるわけで、逆に言えば、海外旅行をすればその大切さが嫌でも身に染みってくる。職場には程よい緊張感が必要だ。そもそもその感覚がないという人もいるだろうが、仕事人である以上、緊張感があったほうがいい。そういう擬似的な緊張感に身を置くという意味でも、勝手の違う海外で旅をするというのはシンクロするところが大きい。

いくらタイやマレーシアが安全な国だと言われていても、日本以上に安全な国はない。裏を返せば、僕たち日本人以上に海外に行ったときにアンテナを高くしている人たちもい

ない、と考えることもできる。アンテナとは言葉を変えれば集中力である。先述した食べ物を食べる、乗り物に乗る、遊びに出かける、こんな普通のことに対しても僕たち日本人は、強い警戒心を持ち、海外を満喫している。これってすごいことではないだろうか？「疲れてしまつて満喫できないのでは？」という声も聞こえてきそうだが、発見だらけの異国でアンテナを高くする一方、純粹に異国を楽しむ喜びや余裕も皆さん持っているはずだ。そんなことを高次元で実現させているのは、世界一安全な国に住む日本人だからこそ可能なバランスだと思うのだ（ときたまカモられるけどね）。とりわけ、オンとオフの振り幅が大きい働いている人こそ、比例して得るものが大きいと思うわけである。どんな判断をして今楽しんでいるか、どういう判断を誤ったから凹んでいるのか。海外旅行とは言え、同じ日常の延長線上にあるわけで、そこで得た判断に到るまでの過程とその結果は、帰国後の日常でも活かせるはずだ。

もう1つ。取捨選択の判断のなかには、シンプルに「諦める」判断もあるということをお忘れないように。「俺なら大丈夫」といったわけのわからない根拠なき自信は百害あって一利なし。根拠がないということは、先の判断能力と情報収集能力がなかったがゆえに「根拠がない」状態になっているわけである。そういう状況のときは、冷静に「諦める判断」

を下した方が明らかに賢い。

海外旅行はビジネスの場ではなく、人によってはあくまでバカンスの場だ。「やりめた」が成立する場であり、引き際は仕事と違ってノープレッシャーだ。諦める際の判断力という点でも、海外旅行は押すべきポイントと引くべきポイントの潮目を読み取る能力が向上していくに違いない。「あ、なんかこれヤバそう」「このルートは事前に把握していない」、そういうときは退却して、戻ってきた後に調べてみればいい。あなたが特殊な業種に身を置く人でない限り、仕事も海外旅行も「テキトー」が一番恐ろしい。旅行であれビジネスシーンであれ、確証もないのに歩を進めるのは一か八かの世界に足を踏み入れているだけだ。根拠があるかどうか……個人旅行はその連続だからこそ判断能力が研ぎ澄まされていくのだ。

ケチケチせず、ある程度は「金にモノを言わせる」こと

働いている人が海外旅行に行く上でとても大きなメリットがある。ズバリ、お金があるということだ。給料の個人差こそあれ、月給、ボーナスをもらっている以上、よほどのことがない限りケチケチした旅をすることはない。つまり皆さんは、節約命のバックパック

旅行をする必要はどこにもないというわけだ。

海外の（個人）自由旅行と聞くとどうしても大きなバックパックを背負ってゲストハウスに泊まる……そんなイメージがあるかもしれないが、最近はコロコロのついたバックパックで旅をする人も増えているし、短期旅行ならタウンユース向けのリュックサックでもいいくらいだ。宿泊場所に関しても、いろいろな外国人が集まるゲストハウスや日本人が集うゲストハウス（情報収集がしやすい）に泊まろうが、中級ホテルに泊まろうが、自分の判断で選べる財力を持っているはずだろう。

1泊30000〜50000円くらいで宿泊できる中級ホテルに泊まれば、ミネラルウォーター支給、クーラーガンガン、シャワーの水の出にイライラするなんてことはない。安く済ませたいのなら別だが、短期間&働いているからこそプチ贅沢も可能となる。発展途上国の場合、ある程度のお金を出さないとサービスやファシリティは期待できないため、ケチると無駄なストレスを抱えることになる。お金をある程度使えるということは、そういったストレスから解放されることにもつながるわけだ。

お金の使い方というのは取捨選択能力ともリンクしてくる。働いている僕らの旅行は時間に関りがある。だからこそ、時間をお金で買うという選択肢も出てくる。市内をぐるっ

と観光しようとするとは徒歩では時間がかかるし、バスを利用するには不便が多い。そんなときはタクシーや三輪タクシーを利用してサクッと周ってしまえばいいのである。長期旅行者はいかにお金を使わずに滞在するかを第一に考えるだろうが、働きつつそこそこお金を持っている旅行者であれば、「お金をどう使うか？」ということも第一に考えてもいいくらいだ。使えるときに使う。貧乏くさいお金の使い方ばかりしていると、いつでもどこでもその癖が抜けきれず、使うべきときに使えない体質になってしまう。貧すれば鈍する」とはよくいったもので、何をするにも判断が遅くなる。

「こんなものにそんな値段を払えるか！」と根拠に基づいて拒絶するならまだしも、時間を買う、自身への投資といった自分にとってプラスになる理由があるなら使える範疇でお金は使ったほうがいい。特に昨今の若い人は無料で楽しめるゲームやアプリに慣れ親しみすぎて、お金を使うことに少なからず抵抗を感じる人が多い。対価を支払ったときでしか本心を見せない人も世の中にはたくさんいるということも頭の片隅で覚えておいてほしい。飲食店にしろ、ショップにしろ、現地スタッフの態度がお金を使う人に対してあからさまに良くなることは珍しいことではないからだ。

パレスチナに行ったときに、とある日本人旅行者が「パレスチナ人は無愛想で良い印象

がなかったなあ」と漏らしていたが、僕は「当たり前だよ」と思ってしまった。ほとんどお金を使わなかった彼に対して、一体どの誰が優しく微笑みかけてくるのだろうか？ 全ての国が無条件で親日国ではないし、自分の周りに常に自分を受け入れてくれる環境があるわけがない。頭にお花畑が咲いているパターンである。

僕はパレスチナ（ベツレヘム）では、郊外に行ってみたかったのでタクシーをチャーターし2時間ほどドライブしたが、やたらと愛想のよいドライバーだった。もちろん、愛想を良くすることで「他にいい場所があるから行かないか？」と商談目的で話している部分もあるものの、おかげでいろいろとパレスチナのことについて会話をすることができて、とても中身の濃いドライブをすることができた。

そのとき運転手が、「日本人と韓国人と中国人は、パレスチナの匂いを嗅いで、そして写真に収めて帰る人ばかりだ。自分たちは満足かもしれないけど、ここに住む我々にとつては観光客とは呼べない」と話してくれて、「なるほど」と膝を打った記憶がある。そうとも知らず、「パレスチナ人は無愛想」なんて上から目線の判断をしてしまうから、お金を使わないって怖いことだと思うわけなのだ。もちろん上限なくお金を使おうと、「こいつはユルいのでカモってしまおう」と舌なめずりされかねないので、足元を見られない程度に、で

はあるが。国際人としても名高い白洲次郎は、

「金払いはよくしろ、明るくふるまえ、特定の女とばかりしゃべるな。そして、言い寄られたらノーと言え」

という言葉を残しているが、見事なほど海外での上手な付き合い方を表現している至言だと言わざるを得ない。

お金を持つているということは道中だけでなく、旅行前にも精神的なストレスを回避できることにもつながる。先に紹介したLCCなどで格安航空券を何か月前に購入し、万全を期して出発日までスケジュール管理していたとしても、予期せぬ突発的な仕事が入ってしまい旅行を断念せざるを得ない状況になることもあると思う。そのときはこう思っほしい。「たかだか往復20000〜30000円じゃないか。自分は今その金額以上の稼ぎを生み出している。だから日本で仕事している」と。格安でゲットした航空券など日本にいたら2週間もあれば消費してしまうたかが知れた金額だ。旅行先が欧米といったような10万円以上する往復チケットなら胃が痛くなるかもしれないが、短期で格安ならば必ず割り切れる額なはず。そのときにあなたは「稼ぎ」なり「誰かに」貸し（を作る）」といった違う付加価値を生み出している。決して落ち込むような状況にはなっていない。これも

また働いていてお金を稼いでいるからこそその利点だろう。

取捨選択に迫られるからこそ交渉術やコミュニケーション能力が高まる

ビジネスパーソンにとつて、交渉力とコミュニケーション能力は欠かせない能力だ。特にコミュニケーション能力は、あらゆる企業が必要不可欠と豪語する必須スキルだろう。社会人として必要なコミュニケーション能力というのは、仲間内や同世代とだけ盛り上がる内向的なコミュニケーションとはワケが違う。立場や役割をわきまえつつ、状況に応じてどんな人とも会話が成立する能力、物事を理解し説明できる力のことを指す。

海外旅行に行くと、このコミュニケーション力が非常に養われる。国籍はもちろん、人種も文化も異なる人とコミュニケーションを取らないといけない状況に追い込まれるからだ。つたない英語やポディランゲージ、付け焼き刃の現地語を交えて悪戦苦闘する経験を積み、帰国したとき、「日本語が通じるなら楽勝！」と寛容に考えることができるようになる。

アンコールワットなど有名な観光地がある場所に行くと、宿（ゲストハウス含む）のオプションとして専属（三輪タクシーなど）運転手が一日中観光をエスコートしてくれることが

ある。あらかじめプランによって10ドル、20ドルと決められており、良心的な価格設定で観光地を堪能することが可能で、しかも彼らはホテルやゲストハウスに雇われているため真摯に対応する愛想の良いドライバーに恵まれることが多い。こういう良い仕事をしてくれるプロには、僕らも誠意を持って応えたほうがいい。昼ご飯をおごってあげたり、僕々が散策している間に彼らが待ち時間をつぶせるように少しばかりのチップを渡したり、彼の仕事に対して僕らも何かしらの誠意を見せるのが大人としての礼儀である。当たり前前の配慮ができると彼らの心もオープンになり、無償で穴場スポットに連れて行ってくれるなど、うれしいおまけに恵まれる機会も増えていく。コミュニケーションとは、言葉を介さずともできるのである。

やたらと馴れ馴れしく話すことは、決してコミュ力があるわけではない。あなたが見知らぬ外国人からむやみやたらと馴れ馴れしく話されたらどう思うだろうか？「なんだこいつ」とちよつと距離を置きたくなるのではないか。同様に旅先での現地人とのコミュニケーションも適度な距離感を持ちつつ、配慮や優しさを持って接することで思わぬ発見に恵まれるようになる。お互いあまり言葉が通じない者同士、こちらもそれだけ一生懸命気持ちを伝えようと努力する。

海外では現地公用語が達者でない限りは、限られたボキャブラリーのなかで言葉のキャッチボールをしなくてはいけない。皆さんも経験があると思うが、そういうときはシンプルで分かりやすい言葉ほど、自分・相手に届いて嬉しかったりしないだろうか？ だらだらと話せばいいというものではない。僕はそういう感覚こそが人間関係を作っていく上で大切だと思っている。故・ステイブ・ジョブズのプレゼンの言葉が刺さるのはシンプルだから、とはよく言ったものだが、実際、英語があいさつ程度しか通じないアジアの辺境の地で交わす「グッバイ」ほど寂寥感に包まれる言葉はないかもしれない。

また、海外旅行ではコミュニケーション能力同様に交渉能力も培われていく。こちらは多少の英語スキルがあることが望ましいが、交渉とは根拠を見つける作業だとまずは考えてほしい。対峙している人間が本当に信用できるかを見定めることでもあるため、話せばいいというものでもない。相手の顔色、話口調、自分の状況を客観的に見て、着地点を見出す。海外に行けば、我々は外様かつ先進国でお金を持っている日本人という設定がデフォルトである。その上で“郷に入らば郷に従え”という姿勢で、相手に分があることを念頭に置かなければならない。そういう状況下で交渉をするということは、ある意味では妥協点を見出す力⇨妥協力を磨くことと考えてもいいかもしれない。

職場では上司や同僚、違う部署の人間、あらゆる折衝があるなかでうまく対処する交渉や根回しが求められてくる。海外旅行ではそれこそ言語が違い、やる気があるのかわからないか分からない現地人を相手に妥協ポイントを見つけられる機会が数多くある。ものを買うとき、どこかへ移動するとき、誰かに質問するとき、とにかく交渉、交渉、また交渉、相手と自分との妥協点を探る機会が連続的に発生する。

交渉というのは相手のペースに乗せられるとゲームオーバーだ。良いように丸め込まれ、気が付くと相手の手のひらで踊らされている。ブラックジャックで例えるなら、交渉というのはお互いが持っているカードを使いながら、相手の言葉を引き出し、その加減の先に21へたどり着く丁丁発止が繰り返されるゲームみたいなものだ。

自分 「僕は○○だけに行きたい」

(本心↓効率よく回りたいけど適正価格以上は支払いたくない)

相手 「いやいや、どうせなら△△も周った方がお得だ」

(本心↓少しでもこの日本人からお金を稼ぎたい)

とか、

相手 「一緒に飲みに行かないか？」

(本心↓とりあえず面白そうな日本人だから一緒に飲みたい)

自分 「OK。ただし、場所は俺が決めるよ」

(本心↓飲みに行きたいけどぼったくり飲食店など変なお店に誘導されるリスクは減らしたい)

というように、着地点を踏まえた上で言葉のカードを切り合い、お互いの理想のリクエ
スト⇨21まで近づけていくわけだ。「ここらが相手も不快にならない妥協点かな」と思えば
ストップする。この手の交渉ができないと、相手に足元を見られたりナメられりする、意
見が言えない、といったご臨終モードに突入し、相手が真っ先に21へと積み上げてしまう。
これでは交渉力はまったく伸びないし、馬鹿を見るだけだ。はなから自分のシャッターを
おろして閉店モードにする旅行者もいると思うが、現地人との交流をことごとく遮断する
という姿勢は、旅行の魅力を半減させていると言っている。先述したように我々は外様だ
からこそ地の利は相手があると敬意を払いつつ、なるべくこちらの要望を通すように、と
きに強気に(といっても調子に乗り過ぎないように)交渉することも忘れてはいけない。

例えば、僕は運転手やガイドと交渉が難航しているときに、相手に気持ちよく仕事をし

てもらいたいし納得してもらいたいため、日本から持参した1000円ショップにある外国人に人気の高いアイテムや珍しいものを取り出し、「好きなものを1つあげるからどうだ？」と再交渉することになっている。もちろん、荷物にならないアイテム限定だが、腕時計、冷えピタ、扇子などを使って、こちらのペースに懐柔できることが多い。交渉で利用しなかった場合は、宿のスタッフやガイドなどお世話になったと思ったときに、無償でプレゼントすればいい。なんにしても、僕は交渉兼贈呈用として、1000円ショップで買った品々を別途にしてバックパックの中に入れて旅行するようにしている。

自分が事前に準備していったカードによって、どのような効果があったかは自分の引き出しの中に貴重な（成功）体験として残り続ける。あなたがもし誰かと交渉したり、クライアントに挨拶に行く機会があるなら、相手の好きな食べ物をリサーチして「つまらないものですが」とあいさつ時に渡すだけで、相手が自分に抱く印象はまったく変わる。日本にいる以上、相手は日本語、しかも相手の好き嫌いの情報だって手に入る可能性がある。はるかにアドバンテージがある。

まったくそれが無い状況下で偶発的に出会った人間とどうコミュニケーションをとって交渉するか？ 海外旅行をしていけば、妥協点の見定め、自分のペースの持っていくき方、

相手に気持ちよく仕事してもらおうテクニク……：そういうことが分かってくることが多い。あとはそれをアレンジして日本で実践してみればいいのだ。

会社（社会）が求めている人材って結局何なのか？

先に触れた新社会人に求められる力TOP5に加え、社会人に求められる力として、「問題解決力」「継続的な学習力」「主体性」「計画性」「チームワーク力」「聞く力」「ストレスコントロール力」「勤勉さ」などなど、必要とされる力は山のようにある。

「全部!？」とツッコみたくなるし、企業は社員に限りなく完璧超人としてのスキルを求めてくる。これまた無理ゲーである。しかも、これらを伸ばそうと思っても、自分の人脈や仲間内にこれらのスキルを伸ばしてくれる人材がいるかと言えばそうとは限らない。

そういうわけでセミナーに行ったり、仲間を募って勉強会をして自分の能力を引き上げようと模索していると思うのだが、そんな時間とお金があるならとりあえずサクッと海外に行ってみてほしいというのが僕の考えだ。

海外旅行に行くことを心がけると、

- ・ たくさんの発見に出会うことで自分のキャパシティが広がる
- ・ スケジュール管理を心がけるようになる
- ・ 時間が限られているからこそ目的意識が明確になる
- ・ 目的を達成するための取捨選択の判断能力、情報収集能力が向上する
- ・ 判断能力を見誤らないための交渉術やコミュニケーション能力が高まる

繰り返すが、これらの要素が無意識の内に高まる。僕は2〜3回の海外個人旅行を経て、鮮烈にこれらの要素を痛感し、自分の仕事にフィードバックするようになった。クライアントの要望をどううまく着地させるか？ 取材相手や取材先に気持ちよく対応してもらうにはどうしたらいいだろうか？ 自分が取材したことをどう不特定多数の人に伝えるか？ ささまざまなことを意識するようになったからか、発注される仕事量はおかげさまで2倍になった（自営業者としてはこれほどありがたいことはない）。

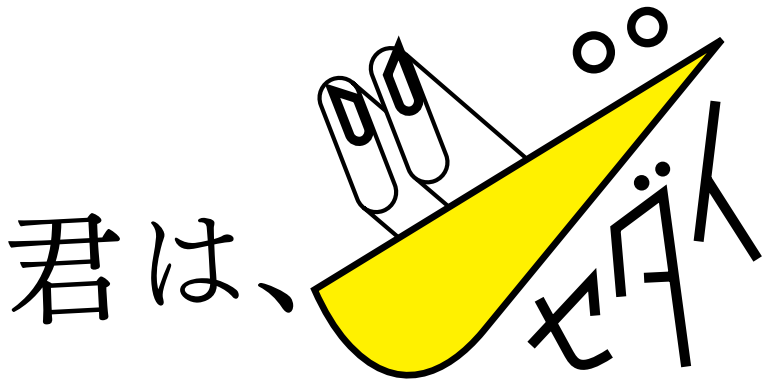
海外旅行をしている間というのは、とにかくアンテナが高くなる。漫画『ドラゴンボール』で「精神と時の部屋」というのが登場したが、あれに近い。悟空・悟飯親子が、常時、

同部屋内でスーパーサイヤ人状態で過ごすことで、退室後も自然と穏やかなスーパーサイヤ人状態をキープしていたあの件……あれこそまさに海外旅行時〜帰国後の自分とシンクロする。

誰もが旅行から帰ってくると「都会の雑踏に対して少し優しくなっている自分」がいたりすると思うのだが、海外旅行はこの感覚の上位互換といっている。アンテナが高くなっただけでしばらく日常生活を送るからこそ、その意識を瞬間的なものではなく、すぐに職場で活かしてほしいと思うわけだ。本来なら1〜2週間で消え去るアンテナの感覚。ところが消えないうちに継続的に日常生活に落とし込むことができれば2〜3か月は持つようになる。そして、その感覚を忘れないために、次の旅を考えてみる。それを何回か繰り返していると、自分版「精神と時の部屋」ができあがっていく。

働いている人こそもっともっと海外旅行に行つてほしいと願わずにはいられない。ビジネスパーソンだからこそ海外旅行は宝の山なのだ。海外で得た体験を得意満面に話すのは、もはや世界一周旅行者だけの特権ではない。そもそも海外の思い出を得意げに話している人は、結局得たものがない出のみというドーナツのように真ん中が空っぽの人だと思えてならない。働いている人ならもっと身近に、思い出だけを切り取らず、実のある体験を話

すことができる環境があるはずだ。そして、“あるにこしたことがない力” Ⅱ常識人としてあつたほうがいい能力は、ビジネス本やマニュアル本を読んでいても身に付かない。自分のテリトリー外にいる人に会う、初めての場所に行く……そういうことを繰り返さないと磨かれていけないのである。



君は、
何と闘うか？

<http://ji-sedai.jp/>

「ジセダイ」は、20代以下の若者に向けた、
行動機会提案サイトです。読む→考える→行
動する。このサイクルを、困難な時代にあっ
ても前向きに自分の人生を切り開いていこう
とする次世代の人間に向けて提供し続けます。

メインコンテンツ

ジセダイイベント

著者に会える、同世代と話せるイベントを毎月
開催中！ 行動機会提案サイトの真骨頂です！

ジセダイ総研

若手専門家による、事実に基いた、論点の明確な読み物を。
「議論の始点」を供給するシンクタンク設立！

会いに行ける編集長

毎週「つながる」毎月「会いに行ける」。新書出版を目指す
新人と編集者による「知の格闘」を生放送！

マーカー部分をクリックして、「ジセダイ」をチェック!!!

行動せよ!!!