

アメリカでのインターンシップ を終えて

吉村 勇人
Yuto YOSHIMURA
機械システム工学科 3年

私は8月11日から29日の期間、アメリカ合衆国にて、グローバル人材育成プログラムに参加した。本プログラムでは、10日間のインターンシップ研修をはじめ、シリコンバレーやサンフランシスコにある企業の見学や観光、アメリカで働いておられる方々による講演会、そして、ホームステイによるアメリカでの生活などを経験した。

まず、私はグローバル人材育成プログラムにおいて、自分に「行動力をつけること」を到達目標に設定した。なぜならば、近い将来、社会人として働く上で、与えられた仕事をただ単にこなすだけではいけないと考えるからである。しかし、今の私にはこの考えに伴う経験がほとんどなく、豊かな環境にいつも甘えているように感じている。そんな現状を打破し、自ら行動できる人材に近づくために、このグローバル人材育成プログラムに参加した。

インターンシップでは、El Camino World Travelという現地の旅行代理店でお世話になった。私の担当をしてくださったMarthaさんとCarlosさんはメキシコ系の方であり、お客さんも約8割がメキシコ系の方であった。メキシコ系アメリカ人の多くはスペイン語を話すため、お店の中ではスペイン語と英語が飛び交っていた。私は英語で実習を行ったが、お客さんが来店したときは“Hola!”, 帰られるときは“Adios!”とスペイン語であいさつをした。これも、異文化交流の一つとしてとてもいい経験になった。

また、実習では、主に航空券の予約業務を行った。お客さんの希望に沿った航空券をSabre, Amadeus, WorldSpanというシステムを用いて手配できるが、中でも、Amadeusは業界シェアが非常

に高く、多くの航空会社や旅行代理店で利用されているため、El Camino World TravelでもAmadeusをメインに利用した。Amadeusは、日時、出発地、目的地を入力すると、該当便が表示される。その中から、出発時刻、航空会社を考慮して、お客さんの要望に沿った航空券を手配する。また、Amadeusだけではその航空券が最安値かどうかわからないので、Matrixというサイトを用いて最安値かどうかの確認も行った。この一連の業務において、一番重要なのが、お客さんが何を一番の条件としているかをしっかり理解することである。というのも、航空券の値段を重要視されるお客さんもいれば、時間を重要視されるお客さんもいる。中には、ファーストクラスやビジネスクラスで快適に目的地まで行きたい方もいる。このような、様々な要望に応えるためには、お客さんとのコミュニケーションがとても重要である。もちろん、働く上で、コミュニケーション能力はとても大切だという認識はあったものの、実際に日本語の伝わらないお客さんを相手に仕事をする中で、コミュニケーション能力が不可欠であることを改めて、そして、身をもって知ることができた。

さらに、実習を通して、アメリカと日本の違いも感じた。私は、担当者が実習の内容を決め、担当者のペースで実習を進めていくものだと思っていた。しかし、実際には私が「次を教えてください」、「次に進みたいです」と意思表示をしなければ次に進むことは無かった。この違いには正直驚いたものの、アメリカでの実習だからこそ味わうことができたと思い、また、意思表示がいかに大切かを痛感した。

そして、El Camino World Travelでは、業務内容以外のこともいろいろ話していただいた。中でも、Carlosさんには、アメリカで働く意義について多く語っていただいた。Carlosさんは中央アメリカにある小さな国の出身で、15歳の時に渡米された。Carlosさんはその後、シリコンバレーで就職し、順調に過ごしておられたが、ある日突然、解雇され職を失ったという。そこで、一番強調して言ってお

れたのが、「努力をして何かを積み上げるのは時間がかかるが、落ちるのは一瞬だ」ということである。しかし、母国に帰ることは考えなかったという。というのも、アメリカでのビジネスにはリスクもあるものの、世界を相手にビジネスをすることでミリオン単位を稼ぐことができるというロマンがあるからだ。そして、Carlosさんは現在、El Camino World Travel 以外に、3つの仕事をされているといい、とても順調だとおっしゃっていた。この話を聞き、私は、常にリスクと闘いながらも、与えられた仕事をこなすのではなく、自分のアイデアや能力を信じ、世界を相手に仕事をするにとっても魅力を感じた。

さらに、スタンフォード大学では、デザインシンキングで有名な d-school の見学をさせていただいた。デザインシンキングというのは、世の中に革新を起こすために、学生自身が製品をゼロから作り出すコースである。また、この d-school はスタンフォード大学の学生なら誰でも登録することができ、様々な角度から物事を考え、革新に繋がるアイデアを実際に生み出す。私は、このようなハイレベルなコースでは、高精度のパソコンなどを駆使して進められるものだと思っていたが、実際の作業場は工具などがぎっしり並べられていた。というのも、実際に手を動かしてアイデアを形にする方が良いものが生まれるからと説明を受けた。さらに、各グループのブースに入れていただくと、付箋が壁中に張り巡らされていた。そこには、世の中が何を求めているのか、革新を起こすためには何をしなければならぬかなどが書かれており、改善されるごとに付箋の数が減っていく。実際に問題点を書き出し、常に目につくようにすることはとても重要だとおっしゃっていた。こうして、学生のうちから、全く新しいも

のを生み出すことを学べる d-school にとっても興味を持った。

また、キャリアセミナーでは、実際にアメリカで働かれておられる日本人3名のお話を聞くことができた。中でも、戸村さんは私の一歳年上の方で、ほぼ同年代ながら、すでにアメリカで起業されている実業家であった。私は、この年齢で起業し、成功するまでには数多くの失敗を重ねられたものだと思っていた。しかし、戸村さんに質問すると、予想もつかない答えが返ってきた。その答えというのは、今までに経験したことを失敗だと思ったことは一度もない、ということだ。詳しく聞くと、「すべての経験は必ず自分を成長させる。つまり、自分にとってはプラスであり失敗ではない。」とおっしゃった。失敗から学ぶのではなく、すべての経験を前向きに捉えることは、次の行動をおこすうえでとても大切なことだと思う。私もこのように何事も前向きに考えていきたい。

これらの体験を通して、私の行動力がどの程度向上したかは分からないが、自ら発言し、意思表示をする大切さ、既存のモノではなく、自分の手でゼロからモノを作り出す魅力などを感じることができた。この経験を忘れることなく、常に念頭に置き生活することで、今後行動力がついていくと思うので、行動力をつけるという目標は、帰国後も持ち続けたい。

最後に、アメリカでの実習でお世話になった El Camino World Travel の皆さん、ホームステイでお世話になったホストファミリー、いつでも早急に対応してくださった Azusa の皆さんなど、関係してくださったすべての皆さんに感謝を伝えたいと思う。ありがとうございました。