

## はじめに

僕が海外に出てから、すでに十五年以上の月日がたちました。

はじめてシンガポールのスタジアムでピッチに立った時に感じた、熱帯特有のむっととした匂いと、天然芝の青々とした色を、今でも時々思い出します。

前の年にJリーグを解雇され、人生ではじめてと行っていいほどの大きな挫折を味わった僕は、プロサッカー選手として生きる最後の望みを、シンガポール行きに託していました。

海外のサッカー事情はほとんどわかりませんが、半ば自分を奮い立たせるために、「これからはアジアの時代がくる」と出国前に会ったいろんな人に熱く語りました。しかし、それを信じる人は少なく、鼻で笑うサッカー関係者さえいました。

ツテもコネもないアジアの国々で、僕は一人、自分の体と頭だけを頼りに、サッカーを続けていきました。それは、サッカーで収入を得るだけでなく、身の回りのすべてのことを自分で行う生活です。

プロのサッカー選手でありながら、そのサポートもまた自分で行わなければならなかったのです。

様々な国で、自分というサッカー選手を売り込んでいく作業は、〃一人サッカー選手株式会社〃の、選手兼営業部長とっていいでしょう。当然会社には一人しかいませんから、プレーする選手担当だけでなく、チームとの交渉や契約をまとめる営業担当も自分一人です。さらに、選手の体調管理や日々の生活を管理する総務担当も一人、海外の選手にはよくいる、通訳やマネージャー担当も一人です。

代理人をたてている他の外国人選手や、日本のサッカー仲間からは「どうして、そんな大

変なことをしているんだ」と口々に言われましたが、僕にはその作業を頼むツテもなかったし、僕の後に続く人たちのためにも、自分で切り開かなくてはと、不思議な使命感に燃えて日々、格闘していました。

そうして、すべてを一人でやっているうちに、自分のことを自分で売り込む面白さに気づきはじめます。何より、自分のことを自分でしっかり管理し、自分のことを深く理解しておくことが、結果的に自分を売り込む時の説得力や、原動力にもつながっていったからです。

日本の人は、自己アピールが下手だと、一般的には言われています。それは、あからさまに自慢をすることや、自分だけ目立つことをよしとしない国民性もあると思いますし、子どもの頃からの同調圧力も無縁ではないでしょう。それに対し、海外の人たちは、自分を強くアピールすることにほとんど抵抗がありません。それゆえ、海外での交渉ごとでは、日本人が丸め込まれたり、騙されたりするケースが後を絶ちません。

「私は海外に行くつもりがないので、そういった心配はない」と言う人もいます。でも、果

たしてそうでしょうか。日本の会社はグローバル化によって、外資系企業でなくとも、ある日突然、海外の企業と提携したり、買収されたりということが起こるようになっていきます。また、二〇二〇年の東京オリンピック・パラリンピック開催決定以降、日本が国として観光に力を入れていることもあり、海外から日本を訪れる観光客は毎年右肩上がりが増えていきます。

皆さんが思っている以上に、海外への扉は開き続けているのです。

僕は、海外の様々な国のチームに移籍するため、いろいろな交渉をし、何度も騙されたり、苦い経験をしたりしてきました。そんなことをする海外の人たちに腹が立ち、もう二度と会いたくないと思ったことも二度や三度ではありません。しかし、不思議と憎いと思ったことはありませんでした。それがなぜなのか。ある時ふっと気づきます。

彼らは、子どもの頃から交渉ごとのルールを知っていて、片や僕らは知らずに大人になっているだけではないのか。彼らは、家庭や地域社会、学校などを通して、小さな頃から交

渉のノウハウを学び、そして今も実践し続けているだけなのかもしれない……と。

彼らの交渉のたくましさ、人としての優しさが全く別である理由の一端が垣間見えた瞬間でした。

そうであれば、僕らも彼らと同じルールを学び、ノウハウを知って経験を積めば、交渉で騙されたり、手玉に取られたりすることも少なくなるはずです。

そして、自分のことを自分で管理し、自分について深く知ること、自分から湧き上がってくる願望や、希望をエネルギーとして、相手としっかり交渉することができると思うのです。

相手を知り、自分を知る。

これが、僕がアジア十八の国や地域でサッカーをしながら学んだ、交渉を勝ち抜くための

核心です。

この本では、僕のこれまでの体験を通じて、どうやって人生の扉を開いてきたのか、その全てを伝えようと思います。

