

Daniel Houghton

voormalig CEO *Lonely Planet*

Reizen voor wereld verbeteraars

Bewust en
duurzaam
op pad



DANIEL HOUGHTON

Reizen voor wereldverbetersaars

Bewust en duurzaam op pad

KOSM • S

INHOUD

Noot van de auteur 11

Inleiding: Waarom reizen zo belangrijk is 13

1. Zeebenen kweken:

Comfort is de vijand van vooruitgang 23

2. Wat is een P&L?

Grijp elke kans aan 57

3. Verruim je smaakpalet:

Het onbewuste effect van reizen 83

4. Verwacht altijd het onverwachte

Op de golven van verandering 107

5. Leef spontaan

Weg met die reisgids 137

6. Omarm de drang naar avontuur 158

7. Verruim je geest

Hoe reizen je verandert 184

8. Gewoon gaan! 202

Epiloog: Voordat je vertrekt

Checklist en tips voor de reiziger 235

Inleiding

Waarom reizen zo belangrijk is

Reizen (werkwoord) een reis maken, doorgaans langdurig en naar het buitenland

Er is een scène uit de film *The Beach* uit 2000, met een piepjonge Leonardo DiCaprio, die me altijd voor de geest komt als ik een definitie probeer te bedenken voor het woord ‘reizen’.

In die bewuste scène heeft Richard, gespeeld door DiCaprio, net een achttien uur durende transoceanische vlucht achter de rug en dwaalt hij door de straten van Bangkok, op zoek naar een slaapplek. Als hij een sjofel hostel in loopt, stampvol backpackers van over de hele wereld, praat hij met jou, de kijker, over de zin van het reizen.

Hij vertelt dat hij deze reis wilde maken omdat hij op zoek is naar iets ‘mooiers, spannenders en misschien zelfs gevaarlijkers’ dan zijn leven thuis.

‘Net als elke toerist wil je dat je reis veilig is, net als in Amerika. Het enige minpunt is dat iedereen precies hetzelfde wil. We reizen allemaal duizenden kilometers van huis om een beetje tv te kijken en ergens in te checken met alle gemakken van thuis. En dan ga je je toch afvragen... wat heeft dat voor zin?’

Goeie vraag. Wat heeft dat voor zin? Wat betekent reizen voor jou? Is dat zorgeloos op het strand hangen, zoals Richard? Is het een avontuur dat je wilt beleven, op pad gaan zonder iets te plannen? Is het een zorgvuldig uitgestippelde reis aan de hand van een checklist die je maandenlang hebt voorbereid? Of is reizen

gewoon iets waar je van droomt, iets wat je vast nog weleens gaat doen, maar waar je nooit echt de tijd of het geld voor uittrekt om uit je luie stoel te komen en het vervolgens ook echt uit te voeren?

Omdat we een tijdje samen oplopen terwijl je dit boek leest, zal ik in het kort vertellen wat reizen betekent voor mij. En waarom ik dit boek wilde schrijven en hoop jou van gedachten te doen veranderen over wat reizen *kan* betekenen voor de wereld waarin we leven.

Ik heb eigenlijk mijn hele leven gereisd. Mijn ouders werkten in de vliegwereld, papa als monteur en mama als stewardess. Ze leerden elkaar kennen toen ze allebei voor Delta Air Lines werkten, allebei in een andere stad. Papa was opgegroeid in Boston, maar was in 1972, na de overname van Northeast Airlines door Delta, overgeplaatst naar Atlanta, en mam woonde in Fort Lauderdale, Florida. Na een romance van een halfjaar trouwden ze en in 1985 vestigden ze zich in Fayetteville, Georgia, een mooie, groeiende voorstad van Atlanta, twintig kilometer van de drukste luchthaven ter wereld, Hartsfield-Jackson Atlanta International.

Ik weet niet meer in welke groep ik precies zat, maar op een gegeven moment moesten we een opstel schrijven over onze favoriete plek. Je kunt wel raden waar de meeste kinderen over schreven: Disney World. Het winkelcentrum. De bioscoop. Het strand. Thuis.

Ik schreef over de plek waar ik het allerliefst naartoe ging: het vliegveld.

Het vliegveld was voor mij alle favoriete plekken van de andere kinderen in één. Niet alleen had het een winkelcentrum, maar in het vliegtuig hadden ze films en als je wilde kon je naar Orlando vliegen. Makkelijke keuze.

Een van de grote voordelen van ouders in de luchtvaart waren de 'gratis tickets'. Ik zet dat tussen aanhalingstekens, omdat mijn

vader altijd grapte dat die ‘gratis tickets’ een geschenk uit de hel waren. In werkelijkheid stond het verder af van een gratis ticket dan je je kunt voorstellen. Het werkte als volgt:

Luchtvaartpersoneel had het voorrecht om gratis te mogen vliegen met de luchtvaartmaatschappij waarvoor ze werkten. Gelukkig voor mij was en is Delta de grootste luchtvaartmaatschappij ter wereld (op basis van marktkapitalisatie) en vlogen ze in die tijd op vrijwel alle bestemmingen. Helaas hing de kans of je al dan niet met een bepaalde vlucht meekon af van een matrix van het aantal onverkochte stoelen en je aantal dienstjaren voor de luchtvaartmaatschappij. Kortom, je had het recht om naar de luchthaven te komen en stand-by te staan in de hoop dat er lege stoelen zouden zijn omdat die niet verkocht waren, omdat iemand de aansluiting had gemist of gewoon vanwege een no-show.

Nadat alle betalende passagiers aan boord waren, nam de ba-
liemedewerker de lijst erbij en werden een voor een de namen voor de beschikbare stoelen omgeroepen, te beginnen met de medewerker met de meeste dienstjaren.

Ik geloof niet dat we ooit voor een ticket hebben betaald toen ik opgroeide; we verdiepten ons in het systeem en zorgden ervoor dat het lukte.

Deze methode had beslist zijn nadelen. Stel je voor dat je een skivakantie plant voor het hele gezin. De kinderen zijn dolenthousiast, je pakt je koffers in, rijdt naar het vliegveld, loopt naar de gate, en wacht tot alle passagiers aan boord zijn. En dan kom je erachter dat, al heb je het van tevoren gecheckt en wist je dat er 22 lege zitplaatsen waren voor de vlucht naar Salt Lake City, de vlucht is overboekt. Of je ziet een groep mensen van een aansluitende vlucht aan komen rennen, die net op het laatste moment bij de gate aankomen en jouw tickets voor je neus wegkapen... en dan gaat de gate voor je neus dicht en blijf je staan.

Naarmate ik ouder werd en mijn ouders meer senioriteit opbouwden, durfde ik wat meer risico te nemen. Mijn studietijd was daardoor geweldig, want hoewel papa met pensioen was, werkte mama al bijna vijfendertig jaar bij Delta en kon ik me aanmelden voor vrijwel elke vlucht, in elk geval tot ik 23 was, en stond bijna altijd bovenaan op de stand-by lijst. Ik vloog gratis naar Afrika, Zuid-Amerika en Europa en maakte talloze reizen door de Verenigde Staten.

Ik herinner me met name een lastminute-uitstapje naar Afrika. Mijn klasgenoot Shane Noem ging met zijn moeder en vader naar Johannesburg voor de zomer. (Shane was opgegroeid op een boerderij, dus hij was zeker niet de rijke stadsjongen die je zou vermoeden bij het lezen van dit verhaal.) Zijn jongere broer was net aangenomen op de Air Force Academy en kon daarom niet mee op deze familiereis, die ze al een jaar eerder hadden geboekt.

Op een dag, tijdens mijn zomerstage bij Fort Knox, waren we aan het chatten. Shane zei voor de grap: 'Waarom kom jij niet hier, nu Derek niet meekan?' Ik antwoordde iets in de trant van 'breng me niet in de verleiding, ik kan overal gratis heen met Delta Air Lines'.

Twee weken later zat ik op een vlucht van vijftien uur en vijfendertig minuten, inclusief tussenstop, naar Johannesburg. Ik was achttien en reisde alleen. Ik vraag me nog steeds af hoe mijn ouders erbij kwamen om me te laten gaan, maar ik stapte in het vliegtuig en kreeg zelfs een gratis upgrade naar de eerste klas (bedankt, mam).

De drie weken daarop verbleef ik – zonder te reizen – in Zuid-Afrika. Shanes vader was daar voor zijn werk en we zaten in een huis op een grote compound, een paar uur rijden van Johannesburg. Shane en ik studeerden allebei fotografie, dus we brachten de meeste tijd door met bedelen om mee te mogen op safaritochten om dieren in het wild te spotten. Op sommige da-

gen werden we domweg afgezet bij een boomhut om daar uren te blijven zitten, zonder mobiele telefoon of iets anders dan de vriendelijke verzekering over een paar uur weer te worden opgepikt.

Met elk jaar dat verstreek voelde ik de tijd, en daarmee mijn gratis ticket naar de wereld, tussen mijn vingers wegglippen. Mama zou spoedig met pensioen gaan en nog even en ik was te oud om nog langer van mijn privilege gebruik te kunnen maken. Tijdens colleges zat ik voortdurend op manieren te broeden hoe ik zou kunnen blijven reizen als er een einde kwam aan deze mooie tijd.

Ik spoel een aantal jaren vooruit, naar mijn 24ste, toen ik een van de beroemdste reisorganisaties ter wereld runde: Lonely Planet. In het volgende hoofdstuk zal ik het hoe en waarom daarvan uitleggen, maar tot mijn grote en onverwachte vreugde was het me gelukt: ik verdiende de kost met reizen.

Het runnen van de grootste uitgeverij van reisgidsen ter wereld brengt, zoals je je kunt voorstellen, nogal wat reizen met zich mee. We hadden twaalf kantoren verspreid over vier continenten. Ik zat om de haverklap in Europa, Australië, India of China. In mijn eerste volle jaar als CEO legde ik 350.000 mijl af, en in een bijzonder drukke periode ben ik in twee weken driemaal de wereld rond gevlogen, in tegengestelde richtingen.

Ik vloog ongeveer tweehonderd keer in een jaar, meestal intercontinentaal, en verbleef vaak niet langer dan twee of drie dagen op mijn bestemming. Maar de fascinatie uit mijn jeugd voor vliegvelden is altijd gebleven.

Hierbij moet ik nogmaals aan een film denken, namelijk *Up in the Air*, het komische drama uit 2009 waarin George Clooney voortdurend op reis is voor een bedrijf dat andere bedrijven helpt inkrimpen. Deze film raakte me, omdat hij zoveel raakvlakken heeft met mijn leven, waaronder het feit dat mijn eerste taak bij Lonely Planet een grondige herstructurering van het bedrijf was,

waardoor veel goede mensen op straat kwamen te staan.

Er is een scène in de film waarin Clooneys personage op liefdevolle toon zijn leven en baan beschrijft. 'Alles wat je waarschijnlijk haat aan het reizen – de gerecyclede lucht, het kunstlicht, de digitale sap-dispensers, de goedkope sushi... – al die dingen maken dat ik me thuis voel.'

Daar sluit ik me volmondig bij aan.

Richard Branson

76 bijna-doodervaringen

Sir Richard Branson, vooral bekend als oprichter van de Virgin Group, gaat reizend door het leven en is de dood altijd te slim af. Van een soloreis over de Atlantische Oceaan in een heteluchtballon tot vergaande plannen voor toeristische ruimtereizen, de inmiddels 68-jarige Branson dendert in volle vaart door. Hij bereisde de zeven continenten en daagt zichzelf voortdurend uit om onbekende oorden te verkennen en zijn grenzen te verleggen.

Daniel Houghton: Hoe heeft reizen je veranderd als persoon?

Richard Branson: Onbekende plaatsen en nieuwe mensen leren kennen verruimt mijn geest op talloze manieren en heeft ontelbare deuren voor me geopend. Mark Twain vatte het goed samen toen hij zei: 'Reizen is funest voor vooroordelen, onverdraagzaamheid en bekrompenheid.' Als je zoveel verschillende mensen uit allerlei verschillende culturen ontmoet, realiseer je je al gauw dat er meer is wat ons verbindt dan wat ons verdeelt. Mede daardoor leerde ik begrijpen dat we veel meer kunnen bereiken als we het samen doen dan wanneer we het alleen doen. Het is een van de belangrijkste redenen waarom ik pleit voor di-

versiteit en inclusie op de werkplek en vecht tegen schendingen van de mensenrechten en klimaatverandering. We moeten goed voor onze planeet en onze mensen zorgen.

DH: Wat zou je tegen iemand willen zeggen die nooit verder is gekomen dan zijn geboorteland om hem aan te sporen om te gaan reizen?

RB: Het mooie van het leven is dat je nooit alles kunt weten, dat er altijd nog iets te leren en te ontdekken valt. Dat ik 68 ben vormt geen beletsel om tot de ontdekking te komen dat ik allerlei dingen ook op een andere manier kan doen. Als je nooit verder bent gekomen dan je geboorteland, loop je het risico dat je alleen weet wat je altijd hebt geweten. Vooruitgang en innovatie ontstaan als je je grenzen verlegt, nieuwe ervaringen opdoet en altijd vragen blijft stellen. Stap uit je comfortzone en probeer iets nieuws – ik beloof je dat het een spannend avontuur wordt.

DH: Welke reis heeft jouw kijk op de wereld het meest veranderd?

RB: Veel momenten zijn bepalend geweest voor mijn leven en mijn kijk op de wereld, maar ik kan wel stellen dat mijn mislukkingen mij meer hebben gevormd dan mijn successen. Ik heb meerdere avontuurlijke pogingen gedaan om wereldrecords te breken en ben er als eerste in geslaagd om in een heteluchtballon de Atlantische Oceaan en de Stille Oceaan over te steken. Mijn pogingen om een ballonvlucht rond de aarde te maken waren echter minder succesvol. Nadat we per ongeluk het grootste deel van onze brandstof hadden verloren, kwamen we boven de Stille Oceaan in een hevige storm terecht. We berekenden onze overlevingskans op vijf procent en dachten dat ons laatste uurtje geslagen had. We konden twee dingen doen: ons erbij neerleggen en ons lot aanvaarden of knokken en uit alle macht proberen Noord-Amerika te bereiken. Dat heeft me een waardevolle les geleerd: geef nooit op!

DH: Vertel nog eens iets over een vreselijk misgelopen reis, want dat schijnt wel het thema te zijn.

RB: Daar heb ik een hele waslijst van, want ik hou er nu eenmaal van om steeds iets nieuws te proberen. Door al die avonturen kom ik geregeld in de problemen. In mijn autobiografie *Finding my Virginity* is een lijst opgenomen met al mijn 76 bijna-doodervaringen. Vorig jaar had ik nog een close call met een rotsblok toen ik de Mont Blanc beklom voor de Virgin Strive Challenge. Dat is een benefietrace van tweeduizend kilometer dwars door Europa, waarin we fietsen, kajakken op zee, wandelen en klimmen. Ik was met een klein team, onder wie mijn zoon Sam en mijn neef Noah, toen we geen kant meer op konden op de bergwand, omdat er een enorme lading rotsen naar beneden kwam rollen, zo groot als auto's. Ik heb heel wat avonturen beleefd, maar zo angstaanjagend dicht bij mijn eigen dood, die van mijn zoon en andere teamgenoten was ik nog nooit geweest. Het was in een paar seconden gebeurd. Gelukkig lieten we ons er niet door weerhouden en de volgende dag bereikten we de top. Het hele team was door het dolle heen, we waren zo ongelooflijk trots.

DH: Waar wilde je als kind het allerliefste naartoe?

RB: Vanaf het moment van de eerste maanlanding keek ik vol verwondering op naar de hemel en droomde ik ervan astronaut te worden. De Apollo 11-missie was een van mijn grootste inspiratiebronnen om Virgin Galactic op te zetten. Ik ben nergens zo trots op als op het feit dat Virgin Galactic inmiddels al twee ruimtevluchten heeft gemaakt. De ruimte in, dat lijkt me het mooiste wat er is.

Hoofdstuk 1

Zeebenen kweken

Comfort is de vijand van vooruitgang

In mijn laatste jaar aan Western Kentucky University begon het tot me door te dringen dat het plan om journalist te worden misschien toch niet zo'n goed idee was geweest.

Dat was een fikse teleurstelling, omdat ik heel gericht had gekozen voor fotojournalistiek. Het was iets waar ik goed in was, dat wist ik. God weet dat ik weinig successen had geboekt op het terrein van wis- en natuurkunde, aardrijkskunde, spelling... noem maar op. Fotografie was iets dat ik begreep, omdat het visueel is.

Ik denk dat het voor mij boeiendste aspect van de fotojournalistiek was dat ik zoveel mensen ontmoette. Een journalist is altijd uit op een nieuwe opdracht, op zoek naar een nieuw verhaal. Daardoor beland je in allerlei situaties, die soms spannend en leuk zijn, maar ook weleens ongemakkelijk of ronduit lastig. Dat is bijvoorbeeld het geval als je iemand moet fotograferen die een moeilijke periode doormaakt of in de nasleep van een tragedie zit.

Als fotojournalist raak je er wel aan gewend om mensen van allerlei rangen en standen te ontmoeten. Voor mij was het fotograferen van beroemdheden, politici, topsporters en ook mensen die een natuurramp hadden meegemaakt een voortreffelijke spoedcursus in smalltalk. Je leert om je bij vrijwel iedereen op je gemak te voelen.

Na mijn studie besloot ik in Bowling Green, Kentucky, te blijven om me te bezinnen op wat ik wilde gaan doen voor de kost.

Mijn eerste echte baan was bij een klein reclamebureau in de stad, waar ik al gauw beseftte dat mijn toekomst daar niet lag. Niet alleen stortte de boel daar praktisch in waar ik bij stond, maar het zat me ook niet lekker dat ik voor derden moest werken. Zou het niet beter zijn om mijn eigen klantenkring op te bouwen?

Na een bijzonder frustrerende werkreis schreef ik mijn baas een lange e-mail, waarin ik hem vroeg het een en ander te veranderen. Was het niet een beetje raar dat ik mijn eigen laptop moest gebruiken voor de projecten van hun klanten? En mijn eigen camera's en apparatuur? Per slot van rekening vroegen ze vierhonderd dollar per uur voor mij, terwijl ik zelf net iets meer betaald kreeg dan het minimumloon.

Niet het soort dingen dat je normaliter zou voorleggen aan je baas, maar ik had weinig te verliezen, omdat de boel toch al aardig uit de hand dreigde te lopen. Ze lieten me met opzet maar 34,5 uur per week werken om niet voor mijn zorgverzekering op te hoeven draaien. Eerlijk gezegd had ik dat baantje juist aangenomen vanwege de belofte van die verzekering.

Het zal niemand verbazen dat mijn e-mail weinig gehoor vond, dus de volgende dag ging ik naar kantoor en diende ik mijn ontslag in.

Een van de mensen die ik sprak voordat ik het gebouw verliet, was de grafisch ontwerper en artdirector van het bureau. Hij stelde me gerust, verzekerde me dat ik de juiste beslissing had genomen, dat ik daar absoluut weg moest omdat de boel op instorten stond en dat ik me niet schuldig hoefde te voelen. Helaas dacht mijn baas daar anders over, want hij liet me alle klanten bellen voor wie ik had gewerkt om hun te vertellen dat ik wegging. Het waren mijn ongemakkelijkste telefoontjes ooit, maar uiteindelijk had die streek een averechtse werking. Vrijwel alle klanten vroegen meteen of ik hun fotowerk kon blijven doen. Ik had ontslag

genomen zonder plan, maar nu had het er alle schijn van dat ik er een had.

Ik vroeg de artdirector of hij me kon helpen met een logo, omdat ik voor mezelf ging beginnen. Ik wist dat hij getalenteerd was, maar ik kon hem niet veel betalen. Ik geloof dat we uitkwamen op driehonderd dollar.

Terwijl hij zich over het logo boog, stak ik de straat over naar het gemeentehuis, waar ik een vrouw die Dot heette een cheque van elf dollar uitschreef voor het starten van een eigen bedrijf.

Ze vroeg wat voor soort bedrijf ik wilde opzetten. Dat wist ik niet precies, dus legde ze me de mogelijkheden uit. Ik besloot dat een eenmanszaak de goedkoopste en makkelijkste optie was en vulde de nodige papieren in. Op de vraag hoe het bedrijf zou gaan heten, gaf ik de enige naam op die ik zo snel kon verzinnen: Houghton Multimedia.

Die middag fietste ik behoorlijk met mezelf ingenomen naar huis: ik was ondernemer geworden.

Mijn nieuwe klanten waren niet heel spannend, maar ik koesterde ze omdat ze alles waren wat ik had. In de maanden daarop pakte ik alles aan om het hoofd boven water te houden: ik fotografeerde het interieur van een bank, maakte portretfoto's van ambitieuze zakenmensen en zelfs een paar babyfoto's voor mensen die ik kende in de stad.

Ik maakte in het wilde weg afspraken, met iedereen die ik maar kon strikken. De huur moest immers betaald worden en ik greep alles aan wat ik kon krijgen. Gelukkig had ik veel tijd in mijn website gestoken en langzaam maar zeker rolden de opdrachten binnen.

Een van de projecten waaraan ik werkte was een overzichtsvideo voor een lokale meubelzaak. Ze waren trots op het feit dat alles wat ze verkochten in de VS werd gemaakt – in Bowling Green, om precies te zijn – maar ze hadden bar weinig marketingmateriaal om dat te laten zien.

Een goede schoolvriend van mij, Dallas genaamd, werkte daar indertijd. Hij huurde me in voor een video van vier, vijf minuten, voor tweeduizend dollar, als ik het me goed herinner. Op de offerte die ik had uitgebracht stond een veel hoger bedrag, maar meer dan dat zat er helaas niet in. Als goedmakertje kreeg ik gratis en voor niets een terras uit de showroom.

Dallas en ik begonnen met de opnamen: mijn eerste grote, betaalde project. Ik scharrelde alle apparatuur bij elkaar en we gingen aan de slag.

Op de dag van de shoot stonden we in een van de fabrieken de lopende band te filmen, toen mijn telefoon ging. Een man die zich voorstelde als David zei dat hij mijn website had gezien en een groot fan was van mijn werk. Hij vroeg of ik tijd had om langs te komen en van gedachten te wisselen over een mogelijke opdracht.

We maakten een afspraak voor de donderdag daarop en verder dacht ik er niet teveel over na.

Op de afgesproken dag reed ik naar het opgegeven adres. Ik raakte een beetje van mijn à propos omdat het een woonhuis was – een heel mooi woonhuis nog wel – terwijl ik een kantoor had verwacht.

David kwam me tegemoet en nodigde me uit om binnen te komen. Daarop volgde een urenlang gesprek met hem en een man die Buddy heette.

Ze lieten weinig los over de opdracht die ze voor me hadden en we spraken voornamelijk over mijn werk en de foto's op mijn website.

Ze vroegen me het hemd van het lijf over het aantal mensen dat nodig was voor een productie en over mijn manier van filmen. Ik liet ze zoveel video's zien als ik kon van mijn Vimeo-account. Ik had in die tijd een mix van dingen die ik professioneel had gedaan, een paar video's die ik voor de lol had gemaakt, en een demo-reel van mijn beste werk, op muziek, die ik ooit met

een paar biertjes op in elkaar had geflanst.

Zelf was ik vooral trots op *The Beauty of Digital Film*, een video die overigens nog steeds op Vimeo te vinden is. Die kreeg hun volle aandacht.

Een paar weken daarvoor, toen ik als kersverse werkloze mijn oma hielp met het uitmesten van de kelder, stuitte ik toevallig op een paar oude filmspoelen. Ze zagen eruit alsof ze sinds het presidentschap van JFK niet meer waren gebruikt.

In dezelfde kelderkast stond mijn opa's projector, die hij in de jaren veertig, vijftig en zestig had gebruikt voor zijn eigen familiefilms.

Geïntrigeerd zette ik de hele boel op, en nadat ik het licht had uitgedaan, startte ik de projector.

Ik wist niet wat ik zag! Beelden uit de jaren vijftig van mijn moeder en haar broers en zussen (zij is een van zes) die buitenspielen voor het huis waar ze zijn opgegroeid, het huis waar mijn opa en oma 45 jaar hebben gewoond. Ik geloof niet dat ik ooit eerder bewegende beelden van mijn moeder als kind had gezien, en ik had ook nog nooit een oude projector zien draaien.

Ik besloot onmiddellijk om deze beelden op de een of andere manier om te zetten naar HD-kwaliteit, zodat ik ze op mijn computer kon bekijken en bewerken. De beste manier die ik kon bedenken was analoog: ik richtte mijn videocamera op het projectiescherm, deed alle lichten uit en stelde zo scherp mogelijk in. Zo nam ik elke seconde film op die ik had, in totaal misschien tien, twaalf minuten aan beeldmateriaal.

Ik nam mijn nieuwe digitale film mee naar huis, bewerkte hem in Final Cut Pro en zette er muziek achter. Ik zette wel vaker muziek achter mijn beelden, voornamelijk om me te helpen bij het bewerken. Dit liedje, de soundtrack van een of andere film, had ik gekocht op iTunes en het paste er perfect bij.

Het werd een van de beste films die ik ooit had gemaakt. En

Voor Daniel Houghton – voormalig CEO van Lonely Planet – werd reizen een levensveranderende leerschool. Hij ontdekte dat reizen vanuit een ander perspectief bekeken kan worden en dat vlieschaamte nergens voor nodig is. Reizen is namelijk een manier om de wereld te verbeteren.

In *Reizen voor wereldverbeteraars* laat Houghton zien hoe een vakantie met respect voor de aarde en voor andere culturen positieve effecten heeft. In dit boek staan zowel zijn eigen inzichten als inspirerende interviews met bevlogen reizigers als Laura Dekker en Richard Branson. Het is een pleidooi om duurzaam en bewust op reis te gaan, waarvan je mag genieten. Of als reizen even niet kan, kun je lekker wegdromen in de verhalen van anderen.



Daniel Houghton

werd op zijn 24e CEO van Lonely Planet. Binnen vijf jaar wist hij dit bedrijf om te toveren van een traditionele uitgeverij tot een multimedialplatform met een miljoenenbereik. Door Forbes werd Houghton in 2017 verkozen tot een van de dertig invloedrijkste mensen onder de dertig.



9 789089 654779

www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
MOS**

NUR 500

Kosmos Uitgevers
Utrecht / Antwerpen

