

輸出管理の授業はなぜ眠たいのだろう

米満 啓

輸出管理の社内講習は、しばしば受講者が「眠たくて死にそうだった」とこぼします。

どうしてそうなるのか？ 多くの人は輸出管理という分野の特殊性を挙げ「あれは難しいからね」と言います。勿論それもあるとは思いますが、話す側の要素も大きいのではないかと、何が問題でどう心がけたら改善されるだろうかと、というのが今日のおはなしです。

1. 私たちはどう思われているのか

「眠たい」というのは話し手への評価の反映でもあります。

1-1 「カンケーない話」をだらだらとしゃべる人たち

たとえば、定番中の定番「安全保障貿易管理の意義」。御存知の通り、社内講習においても標準的な授業は次のようなマクラをたっぷり話してから本題に入ります。

1. 安全保障貿易管理の必要性…国際平和の維持のために必要なんです
2. 国際的な脅威…色々アヤシイ調達活動の事例がありました
3. 国際的管理レジームの経緯・概要…そこで国際条約・国際レジームが作られました

そこで受講者はどう思うでしょうか？

- …役所が言うのならわかるよ。政策を説明して民間に理解・協力を要請する立場なんだから、でもあなたはお役人じゃない。社内に「こう決めたからよろしく」というだけなのだから、勿体付けてないでさっさと本題に入ってくれないかな。
- …なんでわざわざ「意義」を？ 免許講習で「安全運転の意義」なんか演説しないだろ？
- …この調子でずっとさえずりつづけるつもりなんだろうかと。

1-2 「高級そうな話」をする人たち

カタカナ言葉が大好きです。曰く「ベストプラクティス」「ハイリスクプロファイル」「レッドフラッグ」etc. 人によっては「君そんなことも知らんのかね」なんて御発言も。

1-3 管理項目が増えるとなぜか嬉しそう

口では「大変ですわー」というけれど、なぜか表情は嬉しそうだったりするんですね。

「ベストプラクティス」に向かって頑張っている高揚感ってとこかな。(私も昔そんなところがあるのでその気持ちわかります。ちょっと恥ずかしいですが)

1-4 法律用語も条文引用も大好き

条文を丸々引用して「…と規定されている」式で説明するのが大好き。もっと普通の言葉で箇条書きにしてくれたらいいのに。

要するに「伝えたいこと」がないのに勿体付けてだらだらしゃべっていると思われる。
このことの意味を次節で考えます。

2. 「伝えたいこと」があるのか

もし講師に「伝えたいという気持ち」がなければ、そりゃ授業は眠たいことでしょう。

念のため申し添えますが、私は「講師にやる気がない」と言うものではありません。「知識・情報を与える」意欲はたしかにあると思っています。但し「伝える」と「情報を与える」とは別物ですから、どうか誤解なさらぬように。「情報を与える」というのはあくまでも、その情報を available にするまでの話です。available にとは、要するに聞き手の前に陳列する、馬を水辺に連れて行って終わりということです。（「それでちゃんとわかるよね、自分で水を飲むよね」という講師もいますが、そういう人はあまりに御自身が秀才過ぎて、我々凡才の気持ち…教材見ただけでは頭に入らない…が理解できないのです）

もちろん水を飲む意欲があるかどうかは、馬（聞き手）の問題ではあります。しかし「完全に意欲ゼロ」の聞き手は存在しません。「意欲のない話し手」なら存在するかもしれないぞとは思っておりますが。

さて、実際に「水を飲ませる」ことまで目指すとすれば、「伝えたいこと」は自ずと絞り込まれます。「伝えたいのは全部」なんてのは大概ウソです。全部は伝わらないことは最初から分かっているのですから。そうした中で「せめてこれぐらいは吸収してほしい」というものが絞り込まれている筈ですものね。それがあるかないかが問題だと申し上げたいのです。

くどくて恐縮ですがそういう講師は、「伝えたいことがない(全部伝えたい?)」から教程に則ってテキスト(教師用赤本?)を淡々と説明するだけで事足りりとするのです。生徒が「眠たくて失神寸前」の様子でいても、全く気にもならない。そういう先生っていますよね。

蛇足ですが「そもそも伝えたくない」というツワモノ講師もいます。そんなヤツいるのかと思うでしょう？ それがいるんですよ。

それはテキストを「完全棒読み」という御仁です。「何も足さない、何も引かない」を実践しているわけです。私もお目にかかったことがあります。

そういう講師に質問するとどうなると思いますか？ 「それは何条何項に書いてある通りです」と返されます。それに対してしつこく「それはXXということですか？」と食い下がっても「だからそこに書いてある通りです」という具合に逃げまくるのです。こちらは「こんなヤツに質問するんじゃなかった」と後悔しますが、それこそ先生の思う壺なのです。

ついでにもう1つ脱線を。丸谷オーはミシュラン東京版を「伝える中身がないから、書く気がない」「ただ紙面を埋めるために文字を連ねてあるのだらう。これじゃ読者が引きこまれるはず、ないじゃありませんか」とくさしています。（『人形のBWH』）私たちの直面している問題も、つまりそういうことなんだと思います。

では「伝えたいこと」を持つにはどうするか？ 次節でこの問題を考えます。

3. 何を伝えるか

前節で「伝えたいこと」を持つ必要性のことを申しました。具体的には、何を伝えればよいのでしょうか？

この問題は2段階に分けて扱うのがよいと思います。

何より最初に伝えるべきなのは「伝えたいことがあるということ」です。「伝えたいことがあることを伝えたい」とはまわりくどい言い方ですが、その気持ちを持つことがすべての出発点なのです。但し「伝えたい！」とはいっても別に「熱い思いが溢れ出る」ことを要求しているわけではありません。静かな語り口でも結構です。とにかく大切なのは「伝えたい何かがある」ことを聞き手に感じさせることなのです。

さて第2段階として、内容的には何を伝えればよいのでしょうか？

この問題を解くには、聞き手がどんな人たちなのかを理解するのが早道です。前節でも触れたように、受講者は一般にやる気に満ちているわけでもなければ、聞く気ゼロでもありません。「当たり前なことじゃないか」と思われるかもしれませんが、このことを基礎において考えていくと処方箋が見つかります。

まず「やる気に満ちてはいない」とはどういうことか？ 上から言われて受講しているだけで、別段輸出管理に興味があるわけではないということです。(むしろ「輸出管理に興味津々」という方がヘンじゃないかしら?) だから無理に頑張って難しそうなことを理解しようとまでは考えません。まして日頃から「あれは難しいよ」という声が周囲から聞こえている輸出管理です。「行ったけどやはり難しかった」で済ましても「彼らの的にはOK」なのです。そういう状況下で、「知識・情報を与えておけば勝手に吸収してくれる」ことなど期待できないと思いませんか？

従って講師の側で「食べやすい形・大きさ」に切り分けてあげる必要があります。お砂糖をまぶすことだってアリでしょう。迎合的で面白くない感じを受けるかもしれませんが、受講者が何も持ち帰らずに終わるよりはマシだと思います。「結果がすべて」と考えるならそれも必要なことなのです。

しかし同時に、受講者にもそれなりのやる気があることを見逃してはなりません。彼らも職場から派遣され、それなりの時間を費やす以上、ボーッと過ごして空手で帰ることを望んではいないのです。

はい、そこがポイントです。空手で帰らせないこと、おみやげを持たせること。1つでも2つでもいいから、レポートを書ける材料を、職場の同僚に話せることを持ち帰らせることを用意しましょう。それが「伝えるべき内容」なのです。

4. 「伝え方」にも留意しよう

「伝え方」とはいつでも（広告代理店あがりの先生が巧言令色本で説く）「カッコいい決め台詞を」式の話ではありません。栄養素にたとえるなら、食べたときの吸収効率を高めるための小さな工夫、ぐらいに考えて下さい。思いつくことをいくつか挙げてみます。

4-1 カッコつけない

自分を大きく見せたいのは、誰にでも（もちろん私にも）ある自然な欲求です。しかしそれが表に出してしまうと、聞き手をシラケさせることになりますから、ブレーキをかけながらいきましょう。

4-2 沢山盛り込みすぎない

人間の認知能力には限界があるので、あまり沢山は持ち帰れません。分量が多すぎると聞き手は、消化しきれなかった（あるいは忘れてしまった）重要事項が気になって、後味が損なわれることもあります。「最小限これだけ持ち帰って下さい。あとはオマケと割り切って」でもいいのではないかと思います。

4-3 聞き手にも「一手間」かけてもらう

学校だと練習問題を生徒にやらせます。（CISTECの新留さんも講義でよく練習問題を出しますよね）あれと同じです。「ボールを手にとって投げよう」というわけです。実際に投げるところまでいかななくても、手に取った時点で、受講者とボールの関係は一步進んだものになりますから、それを狙うわけです。

以前お世話になった資格教室の先生は、教科書の余白に「今から言うことを書き込んでください」というのが流儀でした。わざと教科書の記述は肚八分目の書き方をしておいて、授業の場で手を動かして書き込ませることにより、生徒の脳に刺激を与えていたのです。これに対して「テキストの何頁にまとめの表があります」という先生もいましたが、この方の授業は頭に入りにくくて、私には苦手でした。

前節で私は「これを職場に持ち帰って、同僚に話せるように」と述べました。それは聞き手が「どう話そうかな」と考えた瞬間に、「ボールを手にとった」と同じ効果が生まれるのを期待してのことだったわけです。

4-4 つまらなそうに話さない

やっぱりこれが一番の基本ですよ。長々と書いてきましたが、とりあえずこのことを頭に留めていただければ、「あとはオマケ」ということで結構です。