

WEB講座「そうだったのか！ 輸出管理」発売の辞

このたび「ものづくりドットコム」から表題セミナーを発売しました。

タイトルの「そうだったのか！」は、もちろん池上彰さんの一連の著作を意識してのものですが、私自身も特に思うところがあってこの言葉を使わせてもらうことに致しました。

一言で申せば、**輸出管理を「難しそうに語る」人たちへの異議申し立て**です。ほら、世の中にこういう先生っていませんか？

- ・「これから話すのはゆゆしき内容なのだぞ」と力みかえる
 - ・力んで大声出したからといって、聞き手に気合が入るものではないですね。
- ・(その反対に) 坦々と制度・規定を紹介する(結構早口で)
 - ・インプットさえすれば情報量が多くても、またどんな言い方であっても頭に入る、と思っているんでしょうね。(秀才先生には我々凡才の気持ちが分かんのでしょうか)
- ・役所や法令の「大人の言葉」を引用しまくる
 - ・あの種の言葉は、「必要に迫られた人が努力研究して理解する」ものであって、「聞き手にわからせる」ことを意図したものではない、と私は思っています。
 - ・専門用語を使うと、自分が賢くなったような気分が味わえますよね。でもやりすぎると、法廷ドラマを見て「異議あり」や「却下する」を連呼する中学生みたいになってしまいます。

つまり問題は「**伝えようとする気持ち(或いは技術)**」が足りているかということなのです。

例えば社内で輸出管理の勉強会を開くとします。仮に眠たい授業でも、講師に面と向かって「ワカラン」と言う生徒は多くないと思います。余計なことを言って話を長引かせるより、さっさと自分の仕事に戻った方が利口でしょうから。

それやこれやで、輸出管理について社内で「**話が通じない**」ということは珍しいことではありません。管理部門にしてみれば「現場の連中はわかってない」。逆に営業現場から見れば「輸管の連中は難しそうに物言いで勿体つけているだけ」ということになりがちなのです。

同じことが社外とのやりとりでも生ずることがあります。いきなり客先に「**該非判定書を出せ**」だの「**ECCNを教えろ**」と言われて目を白黒する人が時折います。そもそも単語としてわからないのがその原因だったりするのですが、客先にそれを言うと「**そんなことも知らんのか!**」と返されそうで、仕方がないからわかったふりして社に持ち帰るわけです。これも「話が通じていない」の一種といえましょう。

ならば**輸出管理の基本を、普通の言葉で聞き手に伝わるように話すことからはじめよう!**

「なんだ、そうだったのか」と。それが本講座を引き受けるときに考えたことでした。池上さんのレベルには程遠いでしょうが、少しでもみなさんの御参考になれば幸いです。

(御興味のある方は <https://www.monodukuri.com/seminars/detail/18094> を御覧下さい)