



● パワハラ (パワーハラスメント) について ●
ダブルバインドによるパワハラコミュニケーション (3)
 中尾英司 (家族相談士・シニア産業カウンセラー)



私のブログは、パワハラ被害に遭っている方も結構見られているようです。以下は紙上再現ドラマ「パワハラ編」(テレビ東京「朝は楽しく!」09/06/2006放送分)。会社その他組織で働く方々、人事・労務関係者、労働法関係の方々も必見です!

(1)パワハラ上司(ハラッサー)の支配の方法(9月号)では、M課長の言動の意味を細かく解説しました。
 (2)パワハラ上司の「雪隠詰め」の戦略(10月号)では、その言動によってAさんがどのように追い詰められていったのかを見ました。
 今回は、課長の言動の中にどのような心理手法があり、また、なぜAさんを追い込んだのかについて解説して終わりにしたいと思います。
 9月号、10月号で掲載したパワハラ事例の中で、次の2つの課長の言動に注目してみましょう。

①「もっと早く出してくれないとダメよ。あ〜忙しい。仕事が山積みだわ」
 ⑧「次の人事があるまでは異動できないと思うから、それまでは我慢してね」「お互いのためだから、あなたとは会話しなことに決めたから」

①は次のように分解されます

「もっと早く出してくれないとダメよ」
 →「早くないからペナルティ(罰)」<第1次禁止令>
 「あ〜忙しい。仕事が山積みだわ」
 →「忙しいから異議申し立てを禁ず」<第2次禁止令>
 そう、2つの禁止令(ダブルバインド)のセットですね。
 罰を与えず後で、巧妙に不服を申し立てるチャンスを奪っています。
 Aさんは、ただ言われっぱなしで黙って去るしかありません。

⑧は次のように分解されます

「次の人事があるまでは異動できない」
 →「あなたに逃げ場はない」<第3次禁止令>
 「お互いのためだから」
 →「異議申し立てを禁ず」<第2次禁止令>
 「あなたとは会話しなことに決めたから」
 →「会話を禁ず」<第1次禁止令>
 こちらは見事な3点セットですね(一;)。

閉塞状況にあることを伝え、予め異議申し立てを封じた上で、会話をしたら罰を与えることを申し渡しています。

まあ、見事に身動きさせないコミュニケーション術です。これでは、なすすべがありませんね。特に、「次の人事があるまでは異動できない」という言葉は、現状が閉塞状況であることをわからせると同時に、「次の人事ではとばす」と脅しをかけているわけです。つまり、現在だけではなく先もないよ、と告げているようなもので、ここまでくると、もうやめるしかないかと思うようになるのも無理はありません。では、なぜM課長は、なんの恨みもないAさんを落としたいのでしょうか?

■実力のない「恐怖支配型」上司

M課長は、どう考えても最初からAさんをターゲットにしていました。何か恨みでも?あるはずがありません。新任できたばかりですからね。では、なぜ? 職場構成は次のようなものでした。
 部長、M課長(新任)、一般社員男性2名、女性1名(Aさん)。
 ちょっと新任のM課長の立場に立ってみましょう。
 男性社員になめられちゃいけません。キャリアのある女性社員までいます。しかも、女性の口に戸をなかなか立てられるものではありません(←失礼! M課長の視点です ^^;)。もし自分にマネジメントのミスがあった場合、噂が広がるかもしれません。減点主義の日本企業。足をすくわれたり、引っ張られることはよくある話。キャリアに傷をつけたくない上昇志向のM課長にとって、小さな棘でも傷がつきそうならば徹底的に取り除いておかなければなりません。
 すると…スピーカーを排除し、同時に男性に対する支配権を確立する。その2つを同時に達成するには…そう、その通り。Aさんをスケープゴート(いけにえ)にし、最終的には排除することです。自分に逆らうとどうなるかを見せつけ、最後に追い出すことができれば、M課長の支配は揺るぎのないものになります。このように、スケープゴートを作ることによって自分の怖さを周知し、自分の支配権を確立しようとする上司のタイプを「恐怖支配型」上司と私は呼んでいます。
 「恐怖支配型」上司は実力があるように見えて、その実、ホンモノの実力はないものです。どこか自信がないのです。ですから、なるべく早く権力を獲得することにより、人が安易に自分に近づかないようにします。自分が上に立つことによって、人が下から上につくこれがないようにする。それは、上からのぞき込まれたら底が見えるからです。自分の底がとて浅いことを自分で知っているのです。ですから常に自分を上に置きたがりです。ホンモノの実力を持った人は、恐怖支配などしません。
 ハラスメントの本質は、人を道具にすることです。「恐怖支配型」上司は、ターゲットを自分の支配確立のための道具にします。その人がどのようになることが知ったことではありません。相手を踏みこみにじってかつ踏み台にする行為は、「犯罪」と言ってよいでしょう。
 こうい上司が来た場合は、事実を記録しましょう。どのように指示され、どのように動き、結果どのようにされたのか。その経過を記録することで自分が間違っていないことに気づき、信頼のおける別の人に相談する際の資料にもなります。また、気持ちを受け止めてもらえるだけで頑張れるものです。この事例の部長の立場の人には事実を知らせ、ヘタに動かず様子を観察してもらうように働きかけましょう。事実を記し、気持ちを吐き出し、サポーターを確保する。この3つを実践しましょう。

(中尾 英司)
 ※本掲載記事は中尾先生のブログでもご覧いただけます。

<筆者紹介> 中尾英司(家族相談士・シニア産業カウンセラー)

■メール: sodan@jiritsusien.com ■サイト:「中尾相談室」、「組織改革ご支援.COM」 ■ブログ:「あなたの子どもを加害者にしないために」

あなたの雑誌、創ってませんか? プライベート印刷も安価に、手軽に

オリジナル雑誌、会報誌、ミニコミ誌、カタログ、ニュースレター、冊子、パビリオンなら安価に制作・印刷可能です。まずはあなたの作りたいもの、お問合せ・ご相談ください。

Pavilion Graphics Inc.
 パビリオン印刷部
 TEL: (847) 640-9676
info@pavilion-america.com

Pavilion America

パビリオン 営業スタッフ募集

広告営業・企画・PR
 マーケティング業務全般

インターン(学生)・トレーニー
 (Jビザ)受け入れも可能です。

Pavilion Graphics Inc. (採用担当)
 Tel: (847) 640-9676
info@pavilion-america.com

シャンバーグエリアの鍼・カイロプラクティックセンター

これらの痛みでお悩みの方…

- ・頭痛 ・腕/足の痛み ・車両事故の後遺症
- ・首の痛み ・背中/腰の痛み ・スポーツ障害

是非当院へ一度お越し下さい! 各種保険取り扱いしております。

初回の背骨の検診は無料です。

CALL (847) 891-1112

Dr. 中村ひろや

655 S. Roselle Rd. Schaumburg, IL 60193
 <むち打ち症治療のスペシャリスト>

中村先生は
 カイロプラクティック専門書
 「Neck Pain, Neck Pain...
 You Don't Want It, You Don't
 Need It」の寄稿者として知ら
 れています。 © FC