

モラル・ハラスメントを許すな！⑬

「壺割」の害

～「会社編」&「家庭編」～



「壺割」の害(1)－会社編

会社では有形無形に次のメッセージが投げかけられる。

「お前は余計なことに首をつっこむな」

「分をわきましろ」

「与えられたことだけをやれ」

無形にと言うのは、例えば口先では意見を言えと言っている場合などだ。この態度で示している内容を「禁止令」という。

このような「禁止令」を浴びせ続けられると、人はだんだんと自分の持ち場の中で小さくなっていく。

これを「蛸壺に入る」と言う。つまり、部下は言われた(禁止令の)通りに育つ。

【あきらめの壺をぶち壊した人々】第8章参照】

組織改革を行う際は、この蛸壺に入った社員全員が巨大な抵抗勢力となる。

そこでコンサルタントを呼び、ドラスティックな組織再編案を作り、無理矢理に人を動かす。

これをコンサル用語で「壺割(つぼわり)」という。蛸壺を割ることによって、そこから引きずり出すわけだ。

つまり、会社は自分でそのように社員を育てておいて、どうしようもなくなると外部(コンサル)に依頼して、壺割をすることにより何とか状況を変えようとする。場合

によっては丸投げすることもある。極めて自分の責任に無自覚なやり方だ。

しかし、このやり方では成功しない。形を変えても経営マインドが変わらないので、「禁止令」が出続けるからだ。

なぜマインドが変わらないか。自分のやったことに無自覚だからである。自覚していないから、やり方が変わるはずがない。

「気がついたことがあればどんどん言いなさい」

「失敗したら私が責任をどる。思いっきりやってみなさい」

という風土に変わらなければ、根本的な解決にはならないのである。

それは、簡単に言えば、人を使う風土から人を育てる風土に変えると言うことである。

壺割の弊害は実に大きい。

1. やった気になる(経営側は責任を果たした気になる) 免罪符
2. 悪しき状態を延命させる
3. さらに現場は混乱する
4. 無力感・絶望感が広まる
5. 経営に対する不信感が決定的になる

私は、「蛸壺」に入っている一人一人に呼びかけた。すると、最初は8本の内、1本の

先つちよだけ足をのぞかせて様子を見ていた蛸だったが、そのうち半身を乗り出し、やがて数名が飛び出してきた。その数名が壺から飛び出して生き生きしているのを見て、他の壺からも三々五々出てきた。

私の感覚で言えば、2割から2割5分の蛸が出始めると、残る蛸もわらわらと出てき始める。

出てくるということは、自ら行動を起こしたということ。自ら行動を起こす。これ即ち意識改革である。意識が変われば行動が伴う。変わって以降の変革のスピードは速い。

組織改革の真の目的は、意識が変わって生き生きと行動するようになることである。そのためには、一人一人が自ら蛸壺から出てくるように、外の環境を変えなければいけない。それは難しいことではない。

外の環境が減点主義ですさんでいるから出てこようしない。

先ずはたった一人でもよい。

私は暖かい環境になった。

すると、外は暖かそうだと感じた蛸が出てきた。すると、それを見ていた他の蛸も、釣られて出てきた。

本当は、誰だって外に出たいのだ。

翻訳・通訳



3ヶ国語(日・英・中)
証書類翻訳も承ります。

Pavilion Translation Service (パビリオン翻訳部)

Tel: (847)-640-9676

E-mail: info@pavilion-america.com

パビリオン [グループ定期購読]

お友達・ご近所様、企業様へも、一緒にまとめてお届け！みんなでパビリオンを読もう！

●下記、必要事項を別紙にご記入(またはE-mail)、チェック添付の上、下記宛先までお送り下さい。チェック受取り後、弊社よりE-mail(またはTEL)にてご連絡させていただきます。
※E-mail(またはTEL)ご連絡先を必ずお知らせ下さい！

■必要事項■

<選択> 20冊/12ヶ月購読希望 (\$350) 40冊/12ヶ月購読希望 (\$600)

<必須> Name(Company Name): / Address: / Zip: / TEL: / E-mail:

※お届け先は一つ所のみ、チェックお支払いもお一人様(代表者)のみでお願い致します。

●月一回発行(毎月月末) ※米国内のみの発送

毎号20冊(計240冊) = \$350(お一人・年間\$17.50)

毎号40冊(計480冊) = \$600(お一人・年間\$15)

※小部数または40人以上の

大部数でも対応可能です。

別途、お問合わせください。

To: Pavilion Graphics Inc. E-mail: pavilion@johoya-usa.com
1699 Wall St. Suite 210, Mt. Prospect, IL 60056



つまり、私は吹きすさぶ「北風」ではなく、暖かい「太陽」の役割を果たしたのである。暖かくなった蛸たちは、自ら蛸壺を脱ぎ捨てたのだ。

だから、プロジェクトは成功したのである。

「壺割」の害(2)―家庭編

<前項「会社編」と見比べてみてください。比較のためにちょっと図式的になっていますが>

家庭では有形無形に次のメッセージが投げかけられる。

「お前は余計なことを考えるな」

「分をわきまえろ(お前は一人前ではない)」

「勉強だけをやれ」

無形にと言うのは、例えば口先では意見を言えと言っている態度が聞く耳を持たないと言っている場合などだ。この態度で示している内容を「禁止令」という。

このような「禁止令」を浴びせ続けられると、子は自我を成長させることができず、自分の部屋の中で小さくなっていく。

これを「引きこもる」と言う。

つまり、子は言われた通りに育つ。

【あなたの子どもを加害者にしないために】第7章事件第5 参照】

引きこもった子供に困った親は、引受先を呼び無理矢理に部屋から引きずり出す。

つまり、親は自分でそのように子を育てておいて、どうしてもならなくなると外部に依頼して、部屋から引きずり出すことにより何とか状況を変えようと試みる。後は施設や寮に丸投げである。極めて自分の責任に無自覚なやり方だ。

しかし、このやり方では成功しない。形を変えても親のマインドが変わらないので、「禁止令」が出続けるからだ。

なぜマインドが変わらないか。自分のやったことに無自覚だからである。自覚していないから、やり方が変わるはずがない。

「自分の気持ちはどんどん言いなさい」

「失敗したら私が責任をとる。思いっきりやってみなさい」

「ありのままのお前を愛しているよ」

という姿勢に変わらなければ、根本的な解決にはならないのである。

それは、簡単に言えば、子をコントロールする風土から人を育てる風土に変えると言うことである。

引きずり出すことの弊害は実に大きい。

1, やった気になる(親は責任を果たした気になる) 免罪符

2, (親のマインドは変わらないという) 愚しき状態を延命させる

3, さらに子供は混乱する

4, 無力感・絶望感が広まる

5, 親に対する不信感が決定的になる

私は、ご家族一人一人に呼びかけた。すると、最初はちよつとのぞいて様子を見ていた人も、そのうち半身を乗り出し、やがて全員が気持ちを開示し始めた。開示するということは、自ら行動を起こしたということ。

自ら行動を起こす。これ即ち意識改革である。意識が変われば行動が伴う。変わって以降の変革のスピードは速い。

家族カウンセリングの真の目的は、一人一人の意識が変わって生き生きと行動するようになることである。

そのためには、一人一人が自ら開示できるように、家庭の環境を変えなければいけない。それは難しいことではない。

家庭の環境が減点主義だから自己を開示しようとする。

先ずはたった一人でもよい。私は暖かい環境になった。

すると、外は暖かそうだと感じた人が自己開示した。すると、それを見ていた他の人も、釣られて自己開示した。本当は、誰だって自分の気持ちを外に伝えたいのだ。

つまり、私は吹きすさぶ「北風」ではなく、暖かい「太陽」の役割を果たしたのである。暖かくなった人たちは、自らの殻を脱ぎ捨てたのだ。

だから、家族の関係性は変わっていったのである。

会社も家庭も同じだと言うことがわかると思う。

(中尾英司)

■ 著者紹介 ■

中尾英司 (家族相談士・シニア産業カウンセラー)

電話相談、メールカウンセリング、及び月2回ほど全国各地のご家庭を訪問してご家族の問題解決に当たっている家族カウンセラー。子育ての問題全般、ADHD、不登校、窃盗癖、ギャンブル依存、統合失調症、DV、離婚、会社のセクハラ・パワハラ対応、会社との共依存、転職の問題などを手がけている。講演依頼.COMの講師として、組織改革や子育ての心理についての講演やセミナーも行う。

著作:「あきらめの壁をぶち破った人々」(日本経済新聞社 03/11)

「あなたの子どもを加害者にしないために」(生活情報センター 05/08)

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」



アメリカで家を買う・売る・投資する!

初めてのマイホーム・マイコンド、雇用ビザでの不動産購入・投資その他あらゆる不動産売買に関する基礎知識・ご相談、情報提供をさせて頂いております。信頼あるリマックスで、経験と知識豊富な、私達エージェントに是非お任せください。(ジェリー)



RE/MAX MARKET

不動産エージェント/ Jerry Grodesky

TEL: (847)-640-9676 (Pavilion日本語サービス)

物件リスト: www.searchhomemarket.com