

産業会社組織におけるグループ力動とカウンセラーと クライアントのカウンセリング ～他者からのクライアントさんへのアグレッションへのコーピング～

上淵 真理江

産業企業組織における産業カウンセラーとしての要支援者さんへの援助について、「攻撃性」へのクライアントさんへの対応を考察する。守秘義務を優先として本論文は要支援者さんのプライバシーを守り、述べていくものである。

要支援者さんからのお話のなかで、産業組織がうまく回っていて、「楽しいです」という時期は当然あまりカウンセリングには来談されない。しかし、勿論嬉しいことに、ご本人が例えば、なにか解決して「今のバイトも楽しくなりました」と変化されることもある。

アグレッションの中でも例えば、受動攻撃性（パッシブアグレッシブ）ということ、クライアントさんに専門用語として示唆することもある。まわりのこのような状態に気づくと過ごしやすくなることもある。気づくだけでも視野は広がる。専門用語は多用したり表面上は駆使したりしないが、クライアントさんにお伝えすることで、相手が救われると見越される場合には必要に応じて視野を広げてもらうこともある。こんな考えもあるのだ、とクライアントさんが知ることで、余裕なども生まれてくることある。

専門性の一つとして、こんな方法もあります、こんな視野のとりかたもあります、と場合によっては提示させて頂くことで、クライアントさんも過ごしやすくなることもある。

クライアントさんにとって「理解に苦しむ」「わかりにくい」ことが持続すると、気づかずにストレスが増えていくこともある。産業会社組織について、「わからないままで」いいこともあるので、真面目に理解を多くについて行おうとするクライアントさんは疲弊している場合もある。ある程度のことは「意味不明」でまとめて、過ごせる部分が少し増えると過ごしやすくなる。もちろん会社での業務上のメリハリはあるので、クライアントさんの強迫性の度合いによる場合もある。

「何かしら理解できるものだ」「他者理解」と、頑張ってもどこまでも理解できないことも多いので、追求しなくても大丈夫である。他者自身も勿論多くを自分自身について知らないままなので、「わからない」「謎」のままの時間もあるのである。

次に、他者からのネガティブに「執着」された場合についても、攻撃性といえないことが

ある。ひどくなるとストーカー的になられてしまったクライアントさんもいる。SNS関係の攻撃であると一般的な芸能人でなくても、外に出られなくなったり、トラウマ、うつ、自傷などのクライアントさんもいる。

産業会社組織を離れても、SNSでの様々なコミュニティでのコミュニケーションの距離の取り方などで、クライアントさんが傷つくこともある。家庭で安心して過ごせる場合はいいのだが、寂しさなどが強い場合に、傷つくことがあるようである。家庭という軸で過ごす場合の工夫もたくさんある。

次に、攻撃性の中でも、言葉では「下から」であり、敬語、リスペクトをしているようであるが、情報は相手からは「言わない」、情報を聞きたがる、「言わせる」「巧妙」なタイプは、長く続くとクライアントさんにとって損失、傷つくようである場合がある。クライアントさんは自分を他者から健全な形で防衛するスキルが必要な方も多い。何が危険であるかも混乱などで見分けがつかない。相手に合わせすぎるクライアントさんは多い。とにかく理由を言わないで距離を置くのが賢明である。もはや親しい人ではない場合があるのである。

もちろん攻撃性はかわして、他者のいいところにフォーカスできる場合もある。

企業組織の人間関係の危機対応については、多くは1回分析したら十分対応できることが多い。分析したりし過ぎるとクライアントさんは疲弊する。また、クライアントさんの変化は周囲には理解しにくかったり、変化がストレスとなる組織員もいる。基本的にクライアントさんの人権も大事であるので、周りのクライアントさんへの「引き戻し」については突破する必要がある。足を引っ張ることは会社組織では多いとクライアントさんからは聴く。他者からの期待といっても、いいことを期待されるとは限らない。

関わりを最小限にして、日々を成り立たせる必要も出てくる。攻撃性の強い組織員は場合によっては自分に全部合わせてくれないと、爆発したり、脅したりする例をクライアントから聞く場合もある。「割り切り」の仕方をカウンセリングでやりとりしながら、過ぎやすくクライアントに援助している。

力を奪われないですむことについて触れる。過度のコントロール欲求、支配性については、相手を変えることはほぼできない。コンプレックスを刺激すると、攻撃性は爆発する。天秤にかけて、当たり障りなく、過ごそう。意味ある会話をし過ぎると、力を奪われ、相手からすると、気に入らないと激怒されるので、無難に過ごそう。攻撃性が過度に強い人は自我が強いわけではなく、脆弱であるために、防衛をし続ける。

「〇〇さん、そんなことないですよー、私のほうが大変ですよ～」と相手の言葉を突破して、言う統合失調症のクライアントさんがいらした。アサーションの理論からすると、「私」を主語にして特に「自分の感情」を表現する「Iメッセージ」は伝えられた相手はその感情は通常否定するのは難しい。アサーション・トレーニングにおいては受動型・攻撃型・アサーション型とある。

通常はアサーション型が実りある、相手も自分も傷つけない会話とされる。しかし産業企業組織によっては、「攻撃性コミュニケーション」が優位で、「受動型」は攻撃されるだけであることもある場合もクライアントさんからは聞く。相手のことは関係なく、自分の主張を攻撃する風土のところでは、なるべく自分の身を守ることである。

例えば戦地で戦争なんてひどい、と言ってもどンドン弾丸が飛んでくれば、避けるしか手はない。なにが正しいか、それはおかしいと、言ってる暇はなく、弾丸をさけたり、身を守るしかない。

また、「人生の時間は誰でも限られている」と思えば、人間関係はシンプルに変えられるすべて一期一会である。

会社組織の周囲の人の自己愛、他者視点取得の問題、自己顕示欲のバランス、「パワーゲーム」に気づくことも役にたつ。

パワーゲーム、マウントは引き戻しの力に気を付けよう。すぐには変われなくても確実にクライアントさんはパワーゲームを拒否出来ているので、焦らない。パワーゲームをしながら、「協調性」と相手から脅されている場合は「満たされない人を満たす必要はない」。

クライアントさんによっては「利益集団」としての「会社産業集団」ととらえると、気になるべきことは格段に減る。「仕事」として業務をする感覚を強めるほうが、ストレスは軽減する場合がある。「仕事」として「きっちり」やり、割り切りをするほうが、パフォーマンスと持続性が高まることがる。

また、「感じいい人」と言いやすい人には巻き込まれないことである。「受け入れない」ことがいろいろある人の場合、振り回される必要はない。「不機嫌に」なった相手を、機嫌をとらないことも大事である。「自己愛の肥大化」「万能感」はほっておかないと、責任の所在がこちらになると、被害を被ることもある。自分に対して大事にしないので攻撃だけの人を大事にする必要がない。どうしてもときはうわべだけのスキルでいい。

「犯罪心理学のパラダイム」の活用も時には有用である。

「流す」に惑わされない、トラウマと付き合ったり、時に絶望しつつ明日につなげてやってみるクライアントさんもいる。「消えない傷」を覚悟しながら過ごす方もいるし、勿論そこから得られるものがある。常に平和に生きることができなくても、幸せに過ごされているクライアントさんも多い。真剣にとりすぎずにいるほうが、攻撃的な人には有効であることもある。