

第2章:攻撃してくるあの人の心理の細かいところまで、徹底説明

- ・あなたがDVやいじめ、ハラスメントされる、そもそもの原因とは？
- ・脳科学者・進化心理学者が明かしたパワハラ・いじめの原因とは？
- ・カウンセラーが明かした「会話のキャッチボールをしない」だけでなぜか攻撃されてしまう秘密
- ・なぜ、自尊心がさがると、あなたに攻撃をしかけてくるのか？
- ・なぜ、あの人から逃げるほど、あの方はさらに攻撃してくるのか？
- ・お小言を言ったり、全否定してくる人の心理を徹底説明
- ・なぜ、あの方は身勝手なマウントを取ってくるのか？
- ・あの方が愚かな「偏見」をあなたに持つ「うち・そと理論」の理由とは？

あなたがDV,いじめ、ハラスメントをされる、 そもそもの原因とは？

このチャプターではあなたが
攻撃されるそもそもの原因について
お話をします。

実をいうと、
明確な原因を特定することは
むずかしいです。

というのも
かつて少年Aの神戸児童殺傷事件が
世の中を騒がせましたが

少年Aにとって被害者児童たちは
憎いとか、嫌っている、という感情はなく、

親（社会）に対する倒錯した感情を
無抵抗の存在に向けた、
というものにすぎません。

また、後述しますが、
ただたんに「ストローク」が足りないから
悪口や嫌がらせをしてくることもありますし、

幼少期に親から虐待を受けており
職場の上司に「虐待親」を投影してしまい、
攻撃的にふるまってしまう……
というケースもあります。

また家族療法という心理学の系統の中に
「虐待の連鎖」があります。

これは幼少期に虐待を受けたことがあると
自分が大人になったときに、
子供に虐待をしてしまう、というものです。

このようなケースでは相手が憎い・嫌いという
わけではなく、

自らの過去が原因で
あることがあるわけで、
あなたが原因ではないわけです。

ただ一方で
自分の価値観と全くズレた行動を取る相手に対して
攻撃をしたり、

職場のルール・基準を守らないと攻撃される
ことが原因で攻撃が起こることがあります。

はたまた
自分の自尊感情（自分には価値があると思いたがる欲求）
を満たすためだけに攻撃をしてくる人もいます。

つまり
攻撃者がなぜあなたに攻撃するかは
特定することが難しいわけです。

また理由についても
1つではなく、2, 3組み合わさっていることもあります。

「進藤さん、でもわたしは自分が攻撃される理由を知りたいんです！」
と悩んでいると思います。

そこで次のチャプターからは
詳しく具体的に「攻撃する人の心理」を
解体していきます。

これを知るだけで
あなたは攻撃してくる人の心理のエキスパートになれるでしょう。

脳科学者・進化心理学者が明かしたパワハラ・いじめの原因とは？

このチャプターでは
あなたがパワハラやいじめを受ける原因について
お話をします。

あなたはパワハラの原因を
ご存じでしょうか？

あなたが理不尽なパワハラを
受ける理由です。

少し考えてみてください。

あなたの中で、答えがひらめいたのなら、
このままスクロールして読んでください。

パワハラの原因は……

裏切り者検出モジュールです。

裏切り者検出モジュールとは
カンタンに言うと、
**組織や集団の中で「違反者」を
見つけて、それを排除しようとする**

仕組みのことです。

この仕組みは、生物が生きる上で
重要な機能を果たしているため、

人間だけではなく
生物全般に備わる
大切なシステムです。

「進藤さん、パワハラやいじめが
重要な機能を果たしているだって？
頭がおかしいんじゃないのか！」

と怒りを感じる人も
いるでしょう。

しかし、この裏切者検出モジュールは
生物にとって大切な機能であるのは
事実なのです。

たとえば、
あなたが30人が生活する村で
生活しているとしましょう。

その村には「ルール」があり、
それを30人が守っているので、
村は維持できています。

たとえば10時に10人の先鋭メンバーが狩りに行き、
その間、10人は農耕に従事し、残りの10人は子供たちの世話や雑務を
こなす、という具合です。

こうした社会的なシステムが
作られている集団は生存可能性が高いと
思いますよね？

しかし、ある日、狩りの先鋭メンバーの1人が
働くことを放棄して、村の農作物や肉を盗むよう
になります。

社会学では「フリーライダー」（コストを支払わずシステムにただ乗りする）
といます。

こうした村の「違反者」に対して
罰を下さないと、
他のメンバーは「まじめにやっているのが阿呆らしい」
とルールを守らなくなっていきます。

すると仮に行くメンバーがどんどん減っていくでしょうし、
農耕を営むメンバーも減っていくでしょう。

するとどうなるか？

食料が減り、
30人は飢え死にすることになります。

わたしたちはこうした集団が危険にさらされることを
遺伝レベルで恐れています。

（遺伝子を残すことが生物の究極の本能だからです）

ですので、
違反者に対して「罰」を与えて、
集団のルールを守らせようとしています。

罰を与えてもルールを守らなければ、
今度は集団から「排除」することになります。

集団が定めた「ルール」を
守らせることによって、
わたしたちは集団を維持できるのです。

パワハラ・いじめの本質は

この「違反者への罰」です。

では、どうしたらパワハラ・いじめを撃退できるか？

もう説明するまでもありませんが、
集団のルールを守ることです。

「進藤さん、わたしは集団のルールを
守っていますよ！」という方もいるでしょう。

「その理論で言うなら、
わたしのパワハラ上司こそ違反者だ！」
と訴える人もいます。

今から大切なことを言います。

「パワハラは会社にとってどうでもいい」

実をいうと、パワハラは
会社にとってどうでもいい問題なのです。

というのも、
会社は「利益」を追求する集団です。
「パワハラを解決する」ことを
目的にした集団ではありません。

ですので、厳密に
あなたがやるべきことを
いうのであれば、

会社の利益になる「ルール」を
守ることです。

たとえば、あなたも経験したり
目撃したことがあると思います。

ミスばかりする人は
上司だけではなく、
その部署や店舗全体で
「バカ」にされる様子。

ミスは「利益」を生まないばかりか、
ミスを挽回するのに時間・労力を
かけるため、

「利益を生む」行為とは
180度真逆の行為です。

つまりミスばかりしていると、
その人は「違反者」扱いされ、
集団から「罰」「排斥」される
こととなります。

もしあなたがパワハラ・いじめに
悩んでいるのなら、

裏切者検出モジュールが働かなくなるように

- ミスをしない
- 職場のルールを守る
- 可能な限り、ノルマを達成するようにする

という3点を守るようにしてみましょう。

**カウンセラーが明かした「会話のキャッチボールをしない」だけでなぜか
攻撃されてしまう秘密**

このチャプターでは
「ストローク」についてシェア
していきます。

おそらくあなたはこう思っているのでは
ないかと思います。

「進藤さん、ストロークって何ですか？」と。

**ストロークは簡単に言うと、
言葉のキャッチボール**です。

この会話のキャッチボールには
大きく2つの種類があります。

肯定的ストロークと
否定的ストロークです。

たとえば、
あなたが誰かと
キャッチボールをするときに、

相手があなたが受け取りやすい
場所やスピードで投げってくれたら、
キャッチボールをしていて
楽しいと思います。

このようにあなたを
快適な感情にさせてくれる
コミュニケーションを
肯定的なストロークといいます。

反対に160キロの剛速球
をいきなり投げて来たり、

あなたの頭上3メートルの場所に
暴投するような相手では
キャッチボールをしていても苦痛でしょう。

このようにあなたを不快にさせる
キャッチボールを
否定的なストロークといいます。

具体的な例を言いますと
肯定的なストロークは、

たとえば

- あなたがいると嬉しい
- ～してくれてありがとう
- ～さんがいると職場が明るくなるよ、

などと

相手の存在を認めたり、
ほめたり、
感謝を言うことを指します。

ちなみに肯定的なストロークには

- 相手の成長を促す
- 相手を幸せな気持ちにする
- 相手があなたに好感を持つ
など数多くの効能があります。

逆に否定的なストロークは

- 「馬鹿野郎」
- 「お前なんてさっさと辞めろ」
- 「お前はいらぬ」

などのように

相手を侮辱したり、
暴行を振るったりする
言動を指します。

否定的なストロークを
相手に行うと、

- 相手があなたを嫌いになる
- 相手のパフォーマンスや
モチベーションを下げる
- 相手の気分を落ち込ませる、

うつにってしまう
などの悪い作用を及ぼします。

ここがミソなのですが、
僕たちはストロークがないと
生きられない生き物です。

ですから、**相手から
何らかのストロークが
与えられないと、**

**悪口や嫌がらせをして、
否定的なストロークを
相手から得ようとする**のです。

そう、ゲスが
あなたを苦しめるのは

ただ単に
『ストロークが足りないから』
が原因であることがあります。

ですから、
あなたが嫌がらせや
悪口を受けた場合、

否定的なストロークを与えずに
逆に肯定的なストロークを
与えてみてください。

肯定的なストロークを投げ続ければ、
相手からも好意的な反応を
得られるようになります。

「そうはいつでも進藤さん。
そんなうまくいきますか？」と
疑問を持っている方が多いでしょう。

人間の脳は
あたえられた刺激の影響を受ける
という性質があります。

これをプライミング効果と
言います。

たとえば、「レモン」を今食べていると
想像してください。

レモンをかむと
すっぱさが口いっぱいに広がりますよね？

これって不思議ですよ。

実際にはあなたはレモンを食べていないのに
どうして唾液が出るのか？

脳が「レモンを食べている」と
情報を処理するからです。

これと同じことが
会話でも言えます。

つまり、肯定的ストロークを
先に相手になげること
よい反応が返ってくるのです。

ですので、
あの人の攻撃に悩まされているのであれば
まずは肯定的ストロークを投げしてみましょう。

なぜ、自尊感情がさがると、あなたに攻撃をしかけてくるのか？

このチャプターでは「自尊感情」をテーマに
どうしてあの人があなたに攻撃するのかを
解説していきます。

自分を尊敬できる感情を「自尊感情」といいます。
この自尊感情はぼくたちが生きる上で大切に、
自尊感情を守るために人をけなしたり
攻撃することもあるくらいです。

たとえば、
テストで悪い点を取ってしまったとき、
その人の「自尊感情」が下がります。

つまり
「こんなに低い点を取る俺は価値がない」
とってしまうわけです。

そんなときにどうするか？
と言いますと、

てっとり早く
下がった自尊感情を高めようと
動機づけられます。

てっとり早く
自尊感情を高める方法って
なんだと思います？

ちょっと考えてみてください。

「テストで低い得点を取ったので
次回のテストで高得点が取れるように
努力する」

と考えたあなたは
偉いです！

残念ながら、あなたに攻撃をしかける人は
違います。

**誰かをバカにすることで
自尊心を高めようとするのです。**

どういうことか、と言いますと、
人を馬鹿にすることで

相対的にその人よりも
優位に立っている、とすることができます。

つまり
**自分の自尊心を高めるために
人は悪口を言うのです。**

実際、悪口を言うと
快楽物質のドーパミンが
出ることが実験で明らかにされています。

悪口を言うと
気持ちよくなるんです。

嫌ですよ（笑）

ここまで解説したので
もうあなたにはお分かりだと
思いますが、

悪口を言われたくないなら
その人の自尊心を高めるような
働きかけをする必要があります。

**自尊心を高める働きかけとしては
ストロークのチャプターで
紹介した肯定的ストロークが
非常に役に立ちます。**

そう、自尊心が下がって攻撃してくるのなら
こちらから先に相手に自尊心を高めてしまおう
という作戦です。

この作戦ができない、やりたくない、というのなら
「危険なイメージ」を使う方法がありますが
それは次の章で具体的に説明していますので
このチャプターでの説明は省略します。

**なぜ、あの人から逃げるほど、あの方はあなたをさらに攻撃してくるの
か？**

社嫌いな人に対して
ほとんどの人は
遠ざけたり、
無視したりします。

しかし、
この対応は危険です。

嫌いな人があなたに
対して怒りを感じ、
攻撃をしてることが
多くなるからです。

これはわたし自身の経験
ですが、

職場に関わりたくない
人がいました。

「最小限、仕事の話だけは
しよう」

と考え、その人とは
仕事に必要なこと以外は
接するのを避けたのです。

それでどうなったか、
と言いますと、

その人はわたしに
暴力や暴言をはくよう
になったのです。

「もう嫌だ」

とわたしは思い、
さらに避けるようになり、

暴力と暴言は
さらにエスカレート
していったのです。

「進藤さん、なぜエスカレートしたんですか？」
と疑問を持っている方が多いでしょう。

結論から言いますと、
**その人がわたしからの
ストロークを求めていた
から**です。

ストロークとは
簡単に言うと、

「相手を認めること」

ストロークは人間にとって
水のような大切な存在です。

わたしがその人に
ストロークを与えなかったため、

まるで砂漠で脱水症状を
起こしている状態になっていたのです。

たとえば家庭で
ネグレクトを受けている子供が、
学校で問題を多発させるのは

……注目されるためです。

「自分を認めてもらえる」
(ストロークを受けられる)ので、
問題を起こしてしまうのです。

わたしの職場の嫌な人も
同じです。

わたしがストローク
という水を与えていたなら、
エスカレートはしませんでした。

そう
嫌な人ほど
ストロークに飢えています。

ですので
あなたから嫌な人に
話しかけるように
しましょう。

「進藤さん、面倒くさいです」

「進藤さん、どうしてわたしが
あんな嫌な人に話しかけないと

いけないんですか？」

とあなたは感じている
と思います。

しかし、
あなたのストロークを
相手は求めているので、

その人をおとなしく
無害化するためには

ストロークを
あたえるのが
早いのです。

なぜ、あの人は身勝手なマウントを取ってくるのか？

「どこ大学出身？」

「Aです」

「俺は旧帝のB。

お前とはグレードが違うわけだ」

などとマウントを
取ってくる人、いますよね？

張り合ってもいないのに
一方的にマウントをとってくる
のでストレスがどんどん
たまってしまいます。

そこで今日は

「マウントの心理」をテーマに
お話をします。

■ マウントを取る心理

マウントを取る人の心は
「わたしはすごい！」
「わたしは誰より価値がある！」
という気持ちがつよい、
とあなたは思われるかもしれません。

しかし、真実は逆です。

全く自信がないですし、
自分に価値があるとすら
思っていません。

人は自分に価値がある、
としたい欲があります。

そこで自信がない人は必死に
「わたしはすごい！」
と周囲にアピールします。

炎天下で何時間も
水分補給ができず
苦しんでいるのと
同じです。

彼らはあなたよりも
内心、苦しんでいます。

■マウントを取ってきたら？

「わたしと比較しなくても、
～さんはすごいです！」

と返しておきましょう。

砂漠で水がなく、

水分不足の状態の人に
たくさんの水を与えれば、
自然とマウントは収まります。

逆に水を与えなければ
死に物狂いであなたから
水を強奪しようとするため、

マウントは非常に
苛烈なものになるでしょう。

そのような場合は
あえて水を渡してしまった
方が楽です。

■一度誉めたら、
凶に乗るのでは？

「進藤さん、マウントを
取ってくる人を誉めたりしたら
さらにマウントを取ってきます！」

と不安に思う人も
いるでしょう。

一度味をしめたら
さらにマウントを取ってくる
人もいます。

そのような場合は
もっとマウントを
とらせてあげましょう。

そしてどこまで
マウントを取るか、
楽しんで見ましょう。

「ほほう、ここまで
マウントを取りに来たか……」

とあなたが感心するまで
マウントを取らせるのです。

そこまで至ると……
いやこれ以上言うのは
やめておきましょう。

負けるが勝ち、
という言葉があるように、

一見負けた方が
勝つ場合があるのです。

お小言を言ったり、全否定してくる人の心理を徹底解明

挨拶をしても
報告をしても

「あなたはダメ」
「あなたはできない」

とお小言を言われると
精神的にきますよね？

今日はそんなお小言製造機
さんへの対策について
考えていきましょう。

■なぜお小言を言うのか？

いくつか理由が
考えられますが、

今回は「自動的反応」を理由に説明していきます。

自動的反応とはわたしたちが無意識にとる行動のことです。

たとえば歯磨きをするときに、

「左前歯を10回上下にストロークをしよう」

などと意識を集中させて歯磨きをする人は少ないでしょう。

ほとんどの人は無意識にぼけーっと歯を磨いています。

会話も同じです。

あなたを見ただけであの人の脳はまず次の情報を「あなたスキーマ」を処理します。

「あなたスキーマ」とはあなたの記憶あなたのイメージ（あなたなら何を言ってもいい）がつまった参考書のようなものです。

わたしたちは全員、参考書を見ながら目の前の情報を処理します。

つまり、お小言を言う人の脳は
あなたを見るだけで、
お小言が出てきてしまうロボット
同然になっています。

言い換えると、
お小言を言う人はほとんど無意識に
嫌みを言っているのです。

■ 自動反応を逆手に取る

逆に言えば、
お小言を言えないように、

自動的反應を操作すれば
お小言を言われなくなる、
ということです。

もしかしたら、
ここまでの話を聞いて、

「進藤さん、難しいです……」
と感じているかもしれません。

ですので
簡単なたとえ話をします。

たとえばあなたが
誕生日プレゼントに
犬のウンチを渡されたと
しましょう。

あなたはどんな
気持ちになりますか？

「ふざけるな！」

と怒るか、

「……まじで？」
と頭を抱えるのでは
ないかと思います。

逆に誕生日プレゼントに
あなたが欲しかった
ブランドのネクタイや
バックをもらったらどうでしょう？

「やったー！」
と嬉しくなったり、

「信じれない！」
と驚くと思います。

さて、誕生日プレゼントに
渡されたものが、

犬のウンチか、
ブランドの小物か、

その違いだけで
わたしたちの反応は
180度変わりました。

そう、
わたしたちの感情や反応は
先に与えられたものによって
決まる、ということです。

ですから、
お小言を言われるので
あれば、

それは
お小言を言う人が
「犬のウンチをプレゼント
しやがって！」と
感じているからです。

お小言を言わせなくする
ためには

「ブランドのバックくれた！
ハッピー！」
と先に感じさせる必要が
あります。

■ブランドのバックを
先に渡して、お小言を
言わせなくする方法

コミュニケーションに
おける「ブランドのバック」
は誉め言葉です。

お小言を言われる前に、
「～さんってめちやくちや
美人の石原さとみに似てますよね？」
などと誉めましょう。

お小言が来る……と
思ったら即座に誉めましょう。

ブランドものを
もらって、

ハッピーにならない
人間はほとんどいません。

あの人が愚かな「偏見」をあなたに持つ「うち・そと理論」の理由とは？

人間は集団の生き物です。

とくに「仲間」と「敵」に分けたがる習性があり、

心理学では「仲間」を「内集団」「敵」を「外集団」として差別をすることが明らかにされています。

たとえば職場でなぜか上司から嫌われているような場合、次のような信じられないような攻撃をされます。

- 会社携帯の使用を禁止されて自分の携帯を使うように言われる。
- 深夜でも電話がかかってきて、ぼろくそに「無能」「もう来なくていいよ」などと説教される。
- 会議のときには、あなただけが無視されたり、罵倒される。

こうした攻撃的な人に「敵」認定をされてしまうと、それだけで攻撃の的にされてしまうのです。

今日はそんな攻撃の的にならないために、改善策についてシェアしていきます。

■「敵認定」される理由
簡単に言うと、

人には「これが正しい」と信じる
価値観があります。

たとえば、会社なら
「残業するのが当たり前」

家庭なら「妻は夫に服従するのが当たり前」
といったゆがんだ価値観も
誰もが持っています。

ぼくたちは自分の価値観を正しいと
信じたがる心理があるため

自分の価値観を否定されると
それだけで「敵」認定されてしまいます。

また、これは一個人の話だけではなく
会社なら部署で特別な価値観があり、
それに同調しないと、
集団から排除されてしまいます。

たとえば超成果主義の部署で
成績を出さないと
上司から同僚、部下まで
総当たりで攻撃してきます。

そう、ですから
あなたが攻撃されずに平穏に生きたいなら、
「価値観」を知り、それを表面的にでも
同調することが大切です。

■ 「価値観」に同調する生存戦略

あなたがやることは
ただ1つです。

認めること。

これだけです。

誰しも「承認欲求」が
あります。

承認欲求とは、
「人に認められたい」という
欲のことです。

相手を認めることで
この承認欲求を満たし
「味方認定」をされるように
うまくコントロールしていきます。

たとえば「残業するのが義務」
という価値観を持つ上司が相手なら、

「残業するのは当たり前ですよね」
「残業しないのは甘えです」
と相手の価値観によりそう発言を
表面的にでもしておきましょう。

すると、上司の中であなたの
評価が変わり始めます。

「あなた＝俺を認めない敵」から
「あなた＝俺を認める味方」に変わります。

すると、あなたが仕事で結果を
出せなくても

「仕方ねえな」と
言うようになります。

なぜなら、毎日自分を褒めてくれて、

承認欲求をこんなに満たしてくれる人に
「嫌われたくない」からです。

あなたの周りに
「なぜかうまく気に入られている人」が
いると思います。

「なんであいつばかり！」
「あいつばかりずるい」
と感じているのではないのでしょうか？

そういう人は相手の「価値観」を認める
ことをまめにしているから、
気に入られているのです。