

読んで考えるトラブル対応シミュレーション  
人事労務の  
リスク管理メモ

いま職場で起こっているリアルなトラブル事例集

2020年 8月号

ヘッドハンター

Aの上司として、新たに配属されたBは、C社長がほれ込んだ人材で、ヘッドハンティングされたと言われている。鳴り物入りで入社したBだったが、AのBに対する第一印象は「胡散臭い...」。社長は何かだまされているのではないかと、という嫌な妄想がAの頭の中で濃い霧のように広がっていく。

「A君...A君！」

「は、はっ、はい！！」(いきなり君付けかよ、俺は上司だ、ってか...)

「これから君は、私の業務について全面的にサポートしてもらおう重要なパートナーだ。よろしく頼むよ」

「は、はい」(何だよ、いきなり来て、自己紹介も無しに命令って...)

「...何か、問題でもあるかな？」

「...い、いえ、べ、別に...よろしくお願ひ致します」

「あ、ところで君の名前は？」

ふざけるな、まず自分から名乗るのが礼儀ってものだろ！などと啖呵を切れるはずもなく、しおらしく借りてきた猫になっていた。職場の同僚たちは、下を向いてくすくす笑っている。

あーあ、また自虐ネタが増えちゃったな、などとAに呑気な余裕を与えるBではなかった。

「懸案のD社、E社への企画提案書類を見せてもらおうか」

「えっ、は、はい」

D社とE社へのアプローチは、前任のF部長からAが引き継いだ案件で、ようやく契約に結び付きそうな段階に入っていたから、Aは、自分の成果をBに横取りされるのでは、と思わず警戒心をむき出しにしてしまった。

「これはすでに契約見込の濃厚な案件です。契約は時間の問題かと思えます」

「だが、前任者からの期間も含めて、ずいぶん時間がかかっている。社長もご心配だ。私にテコ入れを指示されているから、今の状況を説明してもらおうか」

と言われたが、Aは食い下がった。

「ですが、結果は目前ですので、まずはその結果を確認されてからでも...」

「私は君の上司だよ。君の問題は私の問題でもあり、その成否は私の責任でもある。だが...」

「...」

「どうしても、というのであれば、それもいだろう。存分に成果を上げてくれ」

という、Bは憤然としてその場を去っていた。

やっとここまで

漕ぎ着けたのに、トンビに油揚げをさらわれるなんて、冗談じゃない。Aはトンビを撃退できた気持ちだった。

ところがそれから、Bは矢継ぎ早に仕事を振ってくる。来週F社とG社に行くから、両者のリサーチが早急に欲しい、とか、明日H社に行く、君も懇意にしている取引先のようなだから同行してくれ、などと、クロージングに取り掛かりたいD社やE社へのアプロとの時間を、わざと奪おうとしているのではないかと、Aは思わない訳にはいかなかった。

やっとの隙をついて、D社とE社との予定を立てたのに、今度はその予定と同じ時間に、I社へ同行するよう命じられたので、さすがのAも堪忍袋の緒が切れた。

「申し訳ありませんが、すでに予定があります」

「私の方を優先してもらいたいが...」

「どういう意味でしょうか？」

「上司の命令にはしたがうべきではないのかな」

「申し訳ありませんが、できません」  
腹立たしい思いがこみ上げ、それ以上やり取りを繋ぐことができなかったAは、席を外すと社長のところへ向かった。

「Bとは仕事が出来ません」

「何だ、唐突に...」

「私の仕事を邪魔しているとしたら思えません」

「...まあ、少し冷静になれ」

「私は冷静です。Bはいきなり私の上司になったかと思ったら、私が取り組んできたD社とE社の案件を横取りしようとしたんです。それを断ると、今度は私に成果を上げさせないように、別の仕事を命じるんです。しかも今日は、D社とE社の訪問予定の日なのに、わざと自分の予定を組んで...」

「ちょっと待て。君と私の付き合いは長いし、君のことはよく分かっている」

「だったら...」

「うむ...私からも一言言っておくよ。だが、Bも悪い人間ではないと思うんだがね...」

「...」(十分悪いことをしてます！)

「ここは一旦、収めてくれないか。Bの問題は私に預らせてくれ」

「分かりました」

としか、Aには答えようがなかった。Aは釈然としない思いのまま職場に戻ると、I社の予定が消えていたことに気が付いた。Bは、C社長とAの漏れ聞こえてくる会話を聞くと、何を思ったか、ホワイトボードの予定表から、電光石火の早業で、何事もなかったかのように消し去ったのだった。

Aは、何か悪い夢でも見ていたのではないかと、もしかしたら、私の見間違い、あるいは妄想...そう思うと、訳が分からなくなってきた。いったい何だったのか、Aは混乱したまま、これ以上I社のことをBに確認することすらできなかった。

その後もBは余計な仕事を振ってくるだけで、D社とE社との契約成立に配慮を見せる訳もなく、有形無形の妨害仕事を仕掛けてくる。こんな幼稚な邪魔をされながらも、Aは何とか、契約締結にこぎつけた。ザマミロBめ！鼻を明かしてやった気分、Bと社長に報告をした。するとBは妙なことを唐突に言い始めた。

「さすがA君、やってくれました。私が期待した通りです。私があえて無理難題を指示していましたが、見事にそんな障害を乗り越え、大きな成果を上げてくれました。これは間違いなく社長表彰です」

「もちろんだ。A、よくやった」

「あ、ありがとうございます...」

Aは拍子抜けしていた。

「そこで提案ですが、A君を営業部長に昇格してはどうでしょうか」

「えっ、あっ...」(一体、どうなっているんだ)

「私も考えていた。A、おって辞令を出す。大いに頑張ってくれ」

「は、はい」

「何だ、うれしくないのか？」

「い、いえ...あまりに突然のことで、状況が上手く呑み込めなくて...」

「ハハハ、無理もない。それでいい」

そんなAとC社長のやり取りを見て、Bはほくそ笑んだ。

数日後に発表された辞令で、Aは営業部長に、そしてBは...常務取締役になっていた。昇格にうれしさも当然あったが、これまでのBの言動に釈然としないものを感じ続けていたAは、C社長にそんな思いをぶつけてみた。

「やっぱり、おかしいと思います」

「どこが...？」

「どこが、って、私に対する嫌がらせを、わざと試練を与えた、なんて、白々しい言い訳にしか聞こえません」

「でも、お前の昇進を進言したぞ」

「自分だって、役員に...」

「これ以上は言うな」

「でも...」

「これからは自分に与えられた業務で、目に物を見せてやれ」

「...」

「分かったら、さっさと持ち場に戻れ、A営業部長！」

納得のできない気持ちのまま職場に戻ったAだったが、やはり、Bはこの会話もしっかり聞き耳を立てていた。

Aは危険だ。BははっきりとAの排除を意識した。目標が決まれば行動は早い。仕事は出来なくても、社内政治に対する異常な執着があるBの頭はフル回転した。

そんなBに格好の機会が訪れた。日頃から懇意にしている取引先との会食のイベントが計画されていると聞き、千載一遇のチャンス、とBは判断した。自分も営業担当の取締役だなどと、準備会場に現れた。事務的な面倒はいつもすべて丸投げのBが、いったい何を企んでいるのか、と感じたのはAだけだっただろう。

一体Bに、イベント準備の何をするのか、ただ邪魔をするだけなら来なくていい、とAはあからさまな態度を示したが、気に留めるBではない。あっちで口を出し、こっちで文句を言い、やりにくいから帰ってくれ、とAは言いだしそうだったが、スタッフにお茶の出し方を指導している様子を見て、Bも使いようか、とAは苦笑した。

しかし、ここでBが何を言っていたのか...「...そうそう、そんな感じ。そして、お茶をお出しするときは、きちんと手を添えて...」

当日、Bは計画を実行した。新入社員のJに、まず社長にお茶を出すように指示した。

「えっ、お客様が先では...」

「お客さんと言っても、立場はこっちが上なんだ。微妙なケジメが必要なこともある」

「...はあ...」

Jは納得できていなかったが、常務であるBがそう言うんだから、と、まずC社長にお茶を出した。C社長は一瞬怪訝な顔をしたが、その後思わずお茶をこぼしてしまった。Jは、何を勘違いしたのか、お茶を出すときに、社長の手を、自分の手を添えてお茶を出したのだ。

これを見ていたBは、思わず噴き出した。そしてまたBの頭は、条件反射のようにフル回転した。

「社長、問題があります」

「後にしてくれないか」

「お気持ちは分かりますが、お伝えしなければならぬことが...」

「じゃあ、手短かに頼む」

「今回の営業部長としてのAの失態はゆるされるものではありません」

「その話はもういい」

「そうではありません。Aは処分を免れるため、社長のセクハラを問題にしています」

「な、何だと...！」

「取引先との会食、しかも社員もいる中で、新入社員の手を、舐めるように触ったと...」

「バ、バカなことを言わないでくれ、俺はいきなり手を触られて...」

「分かっています、ですが事態が事態だけに、対応には急を要すると...」

「じゃあ...いったいどうすれば...」

「全てお任せください」

この後のBの行動は早かった。Bは社長から対応の一任を取り付けると、その足でAに働きかけた。

「とんでもないことをしてくれたな」

「私には何が何だか...ですが...」

「ですが...なんだ」

「それは...B常務ご自身がすべて分かっているんじゃないでしょうか...」

Bは一瞬動揺した。ヤバい...しかしここで怯むようなBではない。

「社長はいたくご立腹だ」

「それはそうでしょ」

「お前がセクハラを問題にしたからだ」

「はあ...?セクハラ...?」

「そうだ、社長がJの手を舐めるように触った、とJから訴えられた、とか...」

「フン...そんな話...」

「ついに社長まで敵に回す気か」

「そんなウソは、すぐにばれます。どうせすべて自作自演でしょうけど」

「何とでも言え、だがな、俺と社長は一蓮托生だ」

「B常務、あなたが一方的に社長を巻き込んでいるだけです」

「こっちは徹底的にやるつもりだ」

「何を相手に何をするのか、さっぱりわかりませんが、まあ、せいぜい恥をかかないように...」

クソ！Bは社長を脅すほかないと考えた。一か八かだ。

「B君、そんな恥さらしなことは止めてくれ」

「では、どうすれば...」

「私が...社長を...降ろす」

「社長！」

Bは問題の終結を確信した。Aめ、思い知れ！

「早晩息子に社長を譲るつもりでいた。こんな形は無念だが、老兵は消え去るのみ...一つだけお願いがある」

「なんでしょう...」

「息子の後ろ盾になってほしい...」

Bは心の中で小躍りした。

...

「社長が気の毒です。私の力不足...」

「いや、私の脇の甘さが招いたことだ。A君にはすまないと思っている」

「...」

「こんな状況では、残るも地獄だろう。あとは君の自由にしてくれ。できる限りのことはしよう」

Aは、B自身がヘッドハンターだったのかと思うと、力なくうなずいた。

当事者の真意を読み取り、問題に対する認識のギャップを埋め、話をつなぐ

オフィスハラダの

## 「社外相談窓口」

<https://officeharada.org/helpline/>

オフィスハラダが運営するハラスメント相談窓口は、開設以来十数年、年間千件を超える相談対応実績があります。ご相談内容は、ハラスメントに限らず、多方面のテーマにまたがる多岐に渡る内容ですが、いずれのご相談にも一貫して変わらない対応は、「問題の社内的解決を第一に考えたアドバイスに徹している」ということです。

労使の対立関係を前面に押し出さず、いかにすれば平穏迅速に、問題の収束を図ることができるか、この点に最もエネルギーを注ぎます。なぜならば、問題の社内的な解決は、労使双方にとって、物心両面にわたる負担とストレスを最小限に抑える方法であり、最も望ましいものだからです。

この相談窓口を御社の社外相談窓口としてご活用ください。詳しくはウェブで、携帯からは右のQRコードをご覧ください。



必要な時に、必要なサポートを、必要なだけ。これがオフィスハラダの

## 「相談顧問」

<https://officeharada.org/consulting/>

人事・労務に関するお悩み・疑問をスッキリ解消します。

労務管理の改善提案をします  
就業規則などの諸規程の作成・見直しをサポートします。

トラブルの未然防止を図ります。

万が一の問題発生時には、平穏迅速な解決を促進します。

「今すぐ相談したい!」...下記 URL

<https://officeharada.org/consulting/contact/>

からすぐにご相談頂けます。1か月「相談顧問」を無料でお試しいただけます。携帯からは右のQRコードをご覧ください。



## 「人事労務のリスク管理メモ」

記事内容についてのご意見・ご質問は

e-mail: [info@officeharada.org](mailto:info@officeharada.org)

TEL: 050-3301-6118

FAX: 050-3730-4575

定期購読(無料です!)はお気軽に...

詳細は <https://officeharada.org/nl/>  
バックナンバーも掲載中! ご覧下さい

発行: 社会保険労務士オフィスハラダ