

## 佐甲隆先生の ヘルスプロモーション的ほめ言葉

### 第1話 活用していますか？ ほめ言葉力

さて、皆さん、ほめてますか？

そう、目の前の人、そして自分自身をほめていますか？「よっぽどのことがないとほめないよ」という方も多いのでは…？なぜでしょう？

「ほめてしまうと、そこで安心しちゃって、指導効果が上がらないのでは？」とか「少しのことでほめたら、わざとらしい」と考えているのでしょうか。もしかしたら、自分自身がいっぱい、いっぱいいて、とても目の前の人をほめる余裕がなかったり、上手なほめ方を知らずにいるのかも知れません。保健師さんたちは、健診データを前にすると「改善すべきところ」をつい指摘がちです。それは、もちろん目の前の方を思いやってのことでしょう。でも、人間は「悪いところを指摘されれば、すぐに行動が変わる」ほど、単純ではありません。そんなときは、まずほめることです。え、ほめるのが苦手？

大丈夫です！ できますっ！

このサイトを読んでいるあなたには、可能性という美点がありますからっ！「ほめ言葉」の力を、お仕事でどんどん活用していきましょう！ヘルスプロモーション実践の基本ツールは、コミュニケーションですが、その最大最強のコツのひとつは、「ほめる」こと。「ほめる」ことは、相手を認めることであり、そのモチベーションを高めることです。ですから行動変容を考える時にも、欠かせない大切な心の交流です。このシリーズでは保健活動の上で、クライアントの気持ちや状況に合わせて、やる気やエンパワメントの高まる、ヘルスプロモーション的”ほめビタミン”と一緒に楽しく”摂取・活用・供給”していきましょう。ここまでじっと読んでくれたあなた、その集中力がすばらしい！

### 第2話 早速ほめてみましょう！ メリットに気づいて！

さて、「ほめる」と、保健活動の上で、どんな良いことがあるのでしょうか？まず、ご自身の身のまわりの方から、実践してみるをお奨めします。

「〇〇さん、リハの会でも、その笑顔でいつも元気をもらっていますよっ！」

「一緒に歩こう会に参加できて、うれしいね！」

さりげなく声をかけてみましょう。相手がにこっと微笑めば、大成功！相手の方は、あなたの「ほめビタ」で元気になったこと間違いないし。で、あなた自身はいかがでしょう？

あなたの顔にも、微笑みが生まれて、お互いの緊張が和らいだのを感じましたか？そう、リラックス！

実は、これが、ほめることの最大の効果です。明るく楽しい、共感的な心の交流が創されました。これこそがヘルスプロモーションの重要な前提条件なのです。人はほめられることで「自分を理解してもらっている」と思うことができます。これがセルフエスティーム（自己価値感）とモチベーション（意欲、やる気）の基礎を作り出していくのです。え、目の前の席の人が微笑んでくれない？そんな時には、

「まじめで、しっかりしたあなたが、家族会にいてくれて本当に安心！」

はあ？ おっちょこちょいな人？

では「ホント、あなたがいるだけで、メタボ教室の場が和やかになるのよー！」

とにかく、まず目の前の人の良い所を探して、声に出して見ましょう。カール・ロジャースという心理学者は「非常に逆説的ではあるが、人は自分をあるがままに認められてはじめて、自分を変えることができる」と述べています。人は問題点や悪いところを指摘されることで反省し、行動変容していくと一般には思いがちです。ところがそうではないのです。まず

自分が認められ、自分を肯定的に受け止め、自分自身に価値があると思える気持ちが育ってはじめて行動変容に向かっていきます。「ほめる」ことは、変化を生み出すヘルスプロモーション上の大切なステップなのです。

### 第3話 どんどんほめて、みんなが元気に！

ここでスキルアップのためのトレーニングです。俳優さんのように気持ちを込めて、しっかりと声に出してみましょう。周りの人にあやしまれない程度にね。

「すばらしい～！」「わくわくしますね！」

「上手ねえ！」「よくできましたねえ！」

ついでに鏡に向って

「あなた、今日もイキイキしてるね！」

いかがですか？ なんだか、気持ちが軽くなってきませんか？

ほめる効 果は、クライアントにだけ生まれるわけではありません。人は他人をほめていくうちに、自分自身も笑顔になり、自信がつき、豊かで活き活きとした表情になっていきます。ほめることで、ほめる側もエンパワメントされるのです。え？ 私もほめて欲しいって？大丈夫！ ほめるとほめてもらえますよ！ これが、”互酬性の原理”です。自分がほめられると、人をほめたくなります。人をほめると、自分をほめ返してもらえます。両方が得をするのです。

「お母さんのここが素敵ですね、すごくいい感じですよ！」

ほめるためには、ほめるべき要素を探す必要があります。これはアセスメントや評価にほかなりません。クライアントの良いところに気づくことで、アドバイスのアイデアも浮かんできますし、保健活動上の視野が広がり、問題解決や政策開発にもつながっていきます。

「あなたと一緒にいると、健診もほんとに楽しいですよ！」

組織やコミュニティの中で互いにほめあえば、どんどん雰囲気が良くなり、明るく元気になっていきます。信頼感や一体感が生まれ、前向きな意欲が高まり、みんなでまとまって何かをしていこうという気持ちになれます。つまり、ヘルスプロモーションのプロセスに入っていくのです。

### 第4話 まずは、あいさつしてみよう！

こんにちは！

おはようございます！

「これって、ほめことば？」って思われたかたもいらっしゃるでしょうね。でも、挨拶をするときには、間違いなく相手を「認めて」います。無視しようとおもえば、挨拶なんかはしませんよね。みなさん、私に会ったときに、黙って横を見ないでください。悲しくなりますから…。逆に、元気よく挨拶していただけると、とっても嬉しくなります。私も、大きな声で、ご挨拶を返すでしょう。このことがヘルスプロモーションと、どういう関係があるのでしょうか？ほめることの本質は、他人を「認めること」ですね。存在そのものを認める、肯定する、否定しない、そのままでいいんだよというメッセージなのです。で、これが、自己価値感、自己肯定感を高めるありふれた、しかしとても重要なアクションなのです。ですから、クライアントの自己価値感を高めようと悩んでいらっしゃるあなた、なんでもありませんよ。言葉かけをすればいいのです。ほめるのが苦手なあなたも大丈夫、ひとこと挨拶すればいいんです。M県M市で行われた住民参加型健康づくり活動の中で、ある地域のグループが言いました。「あいさつ運動をしようよ！」挨拶運動は、普通ヘルスプロモーション活動とはあまり思われていません。でも、彼らは「あいさつは心のノック、笑顔でふれあう」を合言葉にすてきな活動を展開しました。

あなたも わたしも  
いっしょになって  
さそいあわせて  
つくろう仲間。

そうです、これがネットワークであり、社会的支援であり、健康支援的な環境づくりとしての地域活動に他ならないのですね。挨拶という「ほめビタ」から始まる、立派なヘルスプロモーション活動なのです。

### 第5話 感謝の言葉でほめる！

この文章を読んでいただいてありがとうございます！

このことばも、厳密にいえば、感謝の気持ちを表しているわけで、直接的には「ほめて」はいません。でも、実は、その後に「あなたのしてくれたことで、私は本当に助かりました。嬉しいです。こんなこと滅多にないほどすばらしいです」というメッセージを含んだ言葉なのです。感謝とは、よくしていただいたという、相手の功績や努力をたたえる気持ちにあふれる心のやり取りですね。英語の grace、スペイン語の gracias はいずれも、美德や感謝という意味があり、価値を含んだ言葉です。それに、ありがとうと言われると、誰だって嬉しいですよ。ほめるのがうまくない人でも、すぐに言えます。ありがとうという言葉のやり取りの多いところでは、場の雰囲気も明るくなります。ぜひ、家庭でも学校でも、職場でもコミュニティでも、ふんだんに使いたい「ほめビタ」言葉です。

〇〇(健康祭りとか)がうまくいったのは、口口さんのお陰ですよ！感謝感激です！

保健活動は一人ではできませんし、保健指導だってクライアントの協力があってこそ成果が生まれます。イベントや教室を企画準備した人だけでなく、参加してくれた人、宣伝してくれたひと、手伝ってくれた人、みんながいたからこそ、成果が出て効果につながっていくものです。そうした様々な「おかげ様」に感謝の気持ちを表して、時にさりげなく、時にははっきりとあなたの言葉で伝えてみましょう。すると、その方やクライアントのセルフエフィカシー(自己効力感)も高まっていきます。特に、だれだれさんと必ずお名前を入れることを忘れずにね。とても効果的なのです。私がいまでも公衆衛生医として活動できているのは、みなさんのお陰です！

ほんとうに、ありがとう！

### 第6話 気持ちや感情を伝えてほめる

〇〇さんと一緒にデイケアの仕事ができて、うれしい！

うれしいといわれて、嬉しくならない人はいませんよね。嬉しいとは、幸せな気分、楽しく、喜ばしい気持ちですし、また、ありがたく思う気持ちの表れでもあります。つまり、一緒にうれしいとは、あなたはウェルカムですよというメッセージなのです。価値のない人と一緒にいては、嬉しいわけがありません。そう、この言葉は相手の価値を認めましたよというほめ言葉なのです。

口口さんのそんな気持ちが(心配りが、思いやりが)うれしい！

相手の具体的なところをほめるのも効果的ですが、むしろ自分の感情やうれしい気持ちをすなおに伝えてみればどうでしょう？そのほうが、クライアントが受け止めやすくなることもあります。これなら、良いところを見つけるのが苦手なあなたも、「ほめビタ」をふりまくことができますよ。

すてき！

という言葉もいい言葉ですね。女性にはぴったりです。

お母さんの笑顔がステキ！

△△ちゃん、かわいい！

このお子さん、とってもお利口ね！

あまり、根拠がなくても、感じたら、どんどん「ほめビタ」を乱発しちゃいましょう。

きれいな心に感動しました！

美しさは、外見だけでなく、内面的な心の美しさや、また社会的な関係の上での「美しさ」もあります。そんな美しさに胸が打たれた時には、すなおに表現し、心からほめてみましょう。あなたの美しさも磨かれていきます。

## 第7話 行いをほめる！

さて、これから本格的に、相手の良いところを見つけてほめてみましょう！さあ、どんな良いところがあるのでしょうか？え？ 前回の面接より血液データは悪化しているし、体重は増えているし、タバコもやめていないし、ほめるところが見つからないって？うーん、困りましたねー…。

確かに、時には、どこをほめればいいのか頭をひねってしまうこともあります。でも、大丈夫！こう考えてみましょう。良いところを見つけるときに、相手の「今の状態」が、どうであるのかではなく、事実として、相手の方が行った「行動」に注目しましょう！つまり、いまある「いいところ」を探すのではなく、事実として、「行ったこと」の良さに眼をつけるのです。

“行きをほめる”とは、どういうことでしょう。

私たちは、得てして結果に注目しがちです。そのため「検査値が改善していないから」「たばこをやめていないから」「育児不安のおかあさんに相談日を紹介しても来ないから」だから「ほめるところがない」と思いがちです。でも、ちょっと深呼吸。もう一度、相手の話を思いだしてみましょう。

「おかしいなあ、深酒は避けたんだけどなあ」「昨日は歩いたけど…」「本数は減らしたのになあ」「育児相談に行こうと思ったら、風邪ひいちゃって…」と、そつとつぶやいていませんでしたか？

確かにクライアントの様々な課題は、解決してはいません。しかし、それにむけて起こした行動を、例えささやかであっても、見過ごさないことです。その人は、あなたに言われる前に、ダメな自分を十分に実感しているのです。自分で「ダメだ」と思っている時に、専門職の人が自分の良いところを見つけてほめてくれた。

その言葉は、必ず相手の心に届きます。クライアントをほめる瞬間、それは、自分の専門職に誇りをもち、自分の価値を最高に活かせる時です。専門職としての自信をもって、その人を、心からほめましょう。

「深酒の誘惑に勝ったなんて、頑張りましたね。意志が固まってきたんですね！ では、次はどんなことなら、できそうですか？」

「本数を減らせたんですね。やりましたね。何がきっかけだったか教えてくださいよ。」

「そうですか、育児相談に来る気持ちになってくれて、ありがとうございました。不安を自分からなんとかしようと行動できるようになってきましたね。次回も、来れそうですか？ 良かった！じゃ、お待ちしていますね」

ほめるところは、しっかりとほめ、次の段階を一緒に考える。ダメだと思っている自分を、もう一度、元気づけ、次に向って一步、一步、背中を押してくれる魔法の言葉。それが、ほめビタなのです。

## 第8話 変化をほめる

行動変容で成果を出すのは、ほんとに難しいことです。それは、真の意味で、人が変ることが難しいことだからです。でも、人間は、日々少しづつ変化していますよ。そうであれば、その小さな変化は、もちろん、ほめて差し上げるのにふさわしいものなのです。なにか、ちょっとした変化を見つけて、ほめてみましょう！さて、どんな変化を探せるでしょうか？例えば、今まで黙っていた人が、重い口を開いて、自分の想いを語り始めたとき。一つも動かなかった人が、ほんのちょっと何かを始めようとした時。それが変化です。まさに、ほめるべき時、絶好の、ほめるチャンスなのです！

〇〇さん、最近いきいきしてきたね！

ウォーキングスタイル良くなりましたよ、

□□さん！ 飲み込み早いですね！

お母さん、最近表情きらきらですね、お子さんも元気いっぱいになりました！

保健師さんはお仕事柄、その人の良くないところに眼を向けやすいものです。その人の良くない行動、リスク行動にばかり注目せず、健康に良い「変化」を探すようにしましょう。ヘルスプロモーションにおける「イネイブリング」とは、できないことが、できるようになることです。それが、スキルの向上であり、エンパワメントに他ならないのですが、それはまさに「変化」したということなのです。また、変化のための、良い動機を持ったこと、きっかけを持ったことだけでも、ほめてみましょう。モチベーション自体が、ほめられるに値するものです。美容のためにダイエット？ステキじゃないですか！

長生きのために健診に来てくださったの？大歓迎です！！クライアントが成長したと思ったら、即、ほめましょう！何かがうまくいったときが、ほめるチャンスです。タイミングも大事です。成果に向かう変化を、すばやく見出し、さっとほめてみましょう。そのためには、しっかりと眼を見開いて、細かな変化、ポジティブな変化を見出していくことです。それが、評価における「モニタリング」ということに他なりません。そして、実際の好ましい変化、すなわち「アウトカム」を確認して、みんなで最大限ほめあいましょう。それによって、人と地域がエンパワメントされ、さらに健康になっていきます。

え、「さっぱり変化がない」ですって？

待ってみましょう。そう、ゆっくりと、楽しみながら、期待しながら、成長を待つ時間が貴重なのです。

あせらずにね。

## 第9話 自分をほめる、前向きな姿勢をほめる、健康をほめる

ながーーい人生、山あり谷あります。いつもいいことばかりではありませんね。自信なくして、落ち込むことも、しばしば…。でも、みんなそんなもんです。そんな時には、とりあえずご飯をたべて、生きている自分をほめてあげましょう。三食たべて生活していること自体がすばらしいから、無為徒食そのものに価値があるのだから！そのままでいい、そのままがすき、そして前向きなあなたがすごい。自分のしたいことを、していれば良いんだよ。自分を肯定できなければ、人様も肯定できませんね。まず、自分をほめてみましょう。そうすれば、きっと、ほめ上手になれます。

私って、(あなたって)、どこかいいんだよねえ、なんかいいんだよねえ。

わたしがわたしで、よかった！あなたが、あなたでよかった！

この全面的な肯定感を感じてみましょう。そして、伝えてみましょう！ここから前向きな気持ちが始まります。

ヘルスプロモーションとは、健康にむかう前向きなプロセスにほかなりません。いまがどんな状態であろうと、このプロセスに価値があるのです。健康になろうとする基本的に前向きなスタンス、とりくみかた、チャレンジする気持ち、自分が变ろうとする思い、良くなろうとする気持ち、そして、生きていこうとする意欲、すべてに価値があります。

生きていること自体、ほめるべきものです。

人にとって、あなたにとって、一番すばらしいものは何でしょう？それが、「ほめられるべき」価値のあるものです。「健康」もその一つですね。でも、その人にとって、最も輝いている「健康的な姿」も様々です。よく探さないとわからないかも知れません。るべき姿でなく、「なりたい自分」になっていくことに本当の価値があります。そのひとの「なりたい姿」がわかつたら、そのイメージに共感し、感心し、ほめてみましょう。そして、そのビジョンに向かっている姿をほめてあげましょう。それが少しも達成されれば、もう激しく、めいっぱい、ほめあいましょう。このように、ほめビタをふりまくことだけでも、みんながどんどん健康になっていくことを実感してみましょう。

### 第10話 いつも笑顔が、ほめビタミン！

みなさん、いい笑顔しますか？笑顔をふりまけば、みんな幸せですよね！笑 という字も、なんか笑っているように見えませんか？で、笑顔と、褒めることとどういう関係があるのでしょう？今まで、読んでいただいた皆さんには、もうおわかりですね！そう、笑顔は、「絶対的な肯定感」なのです。笑顔の保健師さんと一緒にいると、なんだか日だまりにいるみたい！安心していられる。そんな、保健師さんになりましょう

笑顔でおはようって言われると、その一日が幸せ！

ほめなくっても支援的

褒められなくてもエンパワメントされてしまう

笑顔の言葉は、魔法のほめビタことば

あなたとあえて良かった

あなたが電話してくれて本当にうれしいです

きっとできるよ、ゆっくりいこうよ

ステキに歳をとついらっしゃいますよね

生きてておめでとう！

いつまでも健康で長生きしてね

笑顔で語られた、心のこもった、思いやりのある言葉は、どんな言葉でも、すばらしいほめビタなのです。

10回にわたり、後愛読ありがとうございました。実は、私も人を褒めるのが苦手なんです。AB型のおうし座なので…。この連載もいろんな人のご支援とほめビタで、ここまで到達しました。

佐甲もたまには、いいことゆうじやん

と、最後に笑顔で、褒めてやってくださいね。

ではみなさん、さようなら、またね。

ほんとにありがとうございます。