



# 褒め言葉のコツ

「すばらしい!」「よくできたね!」「ばっちりだよ!」

毎日各教室でたくさんの褒め言葉が飛び交っています。

今回は、この「褒める」という関わりについて書いてみます。

毎日のように褒めることが盛りだくさんで、色んな場でいろんな言葉をかけている訳ですが、ただ褒めれば良いかということもそうとも言い切れません。

私も、家や学校で子どもたちを褒めたり認めたりを毎日のようにしていますが、すごく響いたなあという時と、あまりピンと来ていないなあという時の違いは結構ハッキリしています。

せっかく褒める関わりをするなら、相手に届く方法で伝えたいと思うのが人間心というもの。

褒め言葉とは、いわばプレゼントです。

きっと、プレゼントを渡すときは、品物を懸命に選んだり、綺麗に包装したり、サプライズを仕掛けてみたりと相手の喜びが膨らむように色々と工夫をするはずです。

褒め言葉も、同じようにちょっとした工夫をするだけで、驚くほど相手の心に届くようになります。

備忘録的に、この通信の場を活用して書き起こしてみますので、ご家庭で最近どんなことでどんな風に褒めたか、またその時のお子さんの反応はどうだったかなど、教えてもらえると嬉しいです。

実は、効果的な「褒める」は既に研究されています。

下の4つが重要です。

## 【即時性】対象となる行動のすぐ後に褒める

昨日のことや1週間前のことを褒められても、相手はピンときません。褒めるのは、その行動のすぐあとに褒めることが大切です。

行動分析学では、行動を起こして 60 秒以内に肯定的なフィードバックがあるとその行動が増える（強化）といわれています。（「メリットの法則」という本に詳しいです。）

### 【明示性】褒める事をしてしていると相手に明確に伝える

せっかく褒めているのに、相手にそのように伝わっていないケースは結構あります。

例えば、視線も合わせず無表情でボソボソと伝えられても、効果は半減どころか無いに等しいです。

視線を合わせ笑顔で力強く褒めることで、相手は「褒められた！」と感じます。

特に大切なのが、「笑顔」です。

子どもによっては、相手の笑顔を認識しにくいといえます。

笑っているかどうかのポイントとなるのは、「歯」です。

歯が見えることで、どの子も「あの人は笑っている」と認識できます。

また、「目の動き」も重要です。

褒めるのが上手な方は、目の周りにある「眼輪筋」がよく動きます。

見開いて驚いたり、細めて喜んだり、眼輪筋がよく動くと子どもたちは癒しと喜びを感じます。（脳内でセロトニンという癒しの物質も分泌されます。）

### 【具体性】行動内容を具体的に褒める

「授業中の発言」を褒めたとしても、褒め方があいまいだと何が良かったのかよくわかりません。

例えば、発言の内容なのか、言い方なのか、タイミングなのか…

内容なら、鋭かったのか、詳しいのか、視点が新しいのか、面白いのか、客観性があるのか、意外性があるのか…

言い方なら、力強かったのか、端的だったのか、丁寧だったのか、優しくかったのか、冷静だったのか…

などなど、ボンヤリとあいまいに褒めるのではなく、行動の「何」を褒めているのかを可能な限り具体的に褒めると、肯定的なメッセージがクリアに伝わっていきます。

### 【多様性】いつも同じではなく様々なやり方で褒める

毎回「すごいね」とワンパターンで褒めるだけでは、どんどん効果は下がっていき、やがて形骸化してしまいます。

形骸化した褒め言葉は、相手に伝わらないばかりか、時に関係を悪くすることさえあります。

相手にピッタリの方法や伝え方で褒めるのは、相手が喜ぶプレゼントを考えて渡すこととやっぱり似ています。

以前、「ソムリエ」のお話を聞いたことがあります。

お客様にぴったりのワインを選び勧めるあのソムリエは、“700種類”もの言葉を駆使してワインを褒めたたえるといいます。

あの赤や白の液体を、「芳醇な香り」とか「ルビーのような輝き」とか「心地よい苦み」など様々な言葉を使って褒めるのです。

この話を聞いた時の衝撃は相当なものでした。

そして、「子ども」に相對（あいたい）している自分は、果たしてソムリエほどの矜持で子どもたちを褒めているかとハンマーで頭をたたかれたような気がしました。

この話を聞いたのが、20代前半の頃です。

そこから約10年。

ソムリエに負けているわけにはいかないと、個人的に褒め言葉のリストを作るようになって、その数がようやく1000を超えました。

言葉だけでなく、渡すものの種類や渡し方を工夫することで、相手を感じる肯定メッセージの価値は何倍にも膨れ上がります。

渡すものなら、言葉、文章、表情、仕草、クリップ、メダル、トロフィー、賞状、ポイント、シール、はんこ…

渡し方なら、直接的、間接的、個人に対して、チームに対して、衆目の中で、個人的にこっそりと、電話で、手紙で…

相手の性格や行動や役割に合わせ、ピッタリの方法は何かを瞬時に引き出せる人が「褒め方のプロ」なのだろうなあと思います。

まとめます。

## すぐに、明確に、具体的に、いろんなパターンで

褒めることが、プレゼントの渡し方のコツです。

そして！

「褒める」という対応を行う上で最も大切なことは、その「目的」です。

私は、主に次の2つのことを目的として行っています。

①心のコップを上に向けるため

②「あなたの存在を大切なものとして私は認めているよ」というメッセージを伝えるため

この学年の子どもたちと出逢って間もなくの頃。

実は、一番最初から順調な船出だったわけではありませんでした。

指示は、中々伝わりませんでした。

決して、褒めることばかりのスタートではなかったことも事実です。

でも、この1か月間、私は一度も叱責をしませんでした。

大きな声も、一度も出しませんでした。

その代わりに、小さな成長や変化を見つけ、引っ張り上げ、褒め続けました。

すると、どんどん子どもたちに話が行き渡るようになりました。

今では、先月とは全く別の学級かと思うほど、個人としてもチームとしても大きな大きな成長がありました。

それはきっと、心のコップの向きが変わったことが大きいと思っています。

子どもたちは、きっと相手（私）が信頼に足る人物かどうかを見ていたのだと思います。

自分を認めてくれる人の言葉を、人は喜んで受け入れるといいます。

プレゼントは「何を」渡すのかということも大切ですが、「誰が」渡すのかということも同じくらい大切なのだと思います。

少しでも子どもたちの信頼に足る人物に近づけるよう、これからも「教えてほめる」という関わりを続けていきます。



（文責：渡辺道治）