

人を褒める極意は 結果 or プロセス のどちらかを褒めるのです。

結果 or プロセスのどちらかなら、誰であっても必ず褒められます。

例えば、彼女がカレーライスを作ってくれた。これが美味しいなら、単純に結果を褒める。笑顔で「うん！このカレーとてもおいしいよ。素晴らしい腕前だね！」とかね。しかし、彼女のカレーライスがとてもまずかった場合「うん！ホント一生懸命俺のために作ってくれて、オレホント嬉しいよ！ありがとね」とかね。

これは、障がいのある人に対しても使えます。障がいのある人の結果になかなか褒めるところがなくとも、プロセスならいっぱい褒めるところがあります。

「キミ、ホント一生懸命やってるね。素晴らしい才能だね。」とかね。

これはこれで本当のことで嘘ではないから言ってる自分に罪悪感もないし、また真実だから言葉のパワー（言霊）もある。こういう事を知って私はやっているから、接する生徒の人気者になるのです。

でも分かれると誰にでもできて簡単でしょ。

補足

※相手のためになる場合には、プロセスを褒めた後にアドバイスをすることもあります。例えば、先の例のカレーライス。プロセスを褒めた後に、「もう少し〇〇したら、もっと美味しくなるよ」とかね。そうすると相手もスッと受け入れてくれます。相手のため（実力向上の）にもなり、また、次にはもっと美味しいものが食べられる、自分の為にもなるじゃない。

障がいのある人に対しても使えます。「素晴らしいね、一生懸命で」とか、プロセスを褒めた後、「もっとこうやると、よりやりやすいよ」とかね。

プロセスを褒めた後、アドバイス、色々と試してみてください。

※褒めは、相手の内面的イメージを上げてあげるのにとっても効果的なスキル（技術）なので、この基本のキ（極意）を元に、使う人それぞれ創意工夫してもらえたらよいと思います。

※極意のことを基本のキと書いたのは、武道でも何事でも、基本中の基本、すなわち基本のキが極意だからです。それだけ基本のキは、どんな分野も奥が深いのです。

応用

※相手の内面的イメージをポジティブに導いてあげたいときは、結果を前払いしてあげると良いです。例えば、いつもつまらなさそうにしている人には、「キミって笑顔が素敵だね」とかね。また、いつもいい加減な人には、「キミ最近しっかりしてきたね」とかね。

結果の前払いをしてあげると、相手の内面的イメージがどんどんポジティブになり、本当に（現実）そのような現象が起きてきます。

いつもつまらなさそうな人がよく微笑むようになり、いつもいい加減な人が、リーダー的能力を発揮したりね。

人の能力はすごいのです。

脳から見ても開発されていない能力をたくさん秘めています。

褒め方の応用のコツとしては、今のキミ大好きだよ、の波動（感情）で結果を前払いしてあげることです。何コイツ、みたいに相手を否定した波動（感情）で前払いしても（褒めても）なかなか相手の心に届かないからです。

矛盾した言い方だが、相手を変えようという考えは横に置いて、背筋伸ばして笑顔で前払いしたらよいですよ。

自己肯定感について

今の子供をめぐる問題の根っこには、「自己肯定感が弱い」があります。

前払いで褒める大きな目的のひとつには、この自己肯定感を高めてあげる、にあります。

その子の内面的イメージの自己肯定感を高めてあげるのです。

なので、褒めるだけではなく、例えば「大好きなお母さんから生まれたお前は、もっと大好きだよ」とハグしてあげる事も効果的ですよね。

親も、「大好きな私」にあるように、何気なく自己肯定感を持つことは良いことです。

「認識」が現実を作ります。

本当は頭が良い子でも、自分はバカだという認識(内面的イメージ)を持つと、本当にバカという要素が出てきます。

逆に「あなたは利発な子よ」といつも声掛けしてその子の自己肯定感を高めてあげたとしたら、利発(頭が良い)という要素がどんどん出てきますよ。

ほとんどの人は甘く見ているけども、内面的イメージが一番大切な事と言っても良いのです。