

# 人と認知症と 向き逢うための 基本の考え方 七ヶ条



考え方

その一

【礼儀正しくかかわる】

“先に挨拶をする”



基本は“丁寧に相手を大事をおもう”ということ。

別な表現をすると“礼儀礼節を保つ”ということ。相手を敬う気持ちは伝わります。逆に相手を軽視した心持ちでいると、それは自身の所作に現れ、残念な形で伝わってしまいます。“礼儀礼節”という、堅苦しい表現よりも、“丁寧にかかわる”と表現した方が相手の懐に入りやすいと思います。日々生活を共にしていると、つい親しくなりがちです。「親しき中にも礼儀あり」ということわざがあるように、どんなに親しい中であっても、相手を丁寧に敬い想う気持ちが、お互いの信頼関係を結ぶことに繋がりますし、その関係は良好に継続するでしょう。

その大切なツールが“挨拶”です。その挨拶にも、場面によって異なります。朝、初めて相手とあった時日中お知り合いに出逢った時、相手に何か手伝ってもらった時、一日の仕事を終えて帰る時、家から出かける時、家に帰って来た時、ご飯を食べる時や食べ終わった時など、日常の様々な場面で形も表現も言葉も変わります。そして“挨拶”で大切なことは、相手の反応を待つのではなくて、相手の視界に入り、視線を合わせ、自分から先にすることです。挨拶は、否定なく、人との繋がりを体験するきっかけとなりますし、彼らの様子に関心が寄せられます。安心して下さい。以外といい反応が還ってくるものです。“挨拶”はアセスメントの基本です。きっかけと繋がりを体験することをおすすめします。まずは、笑いかけ、話しかけてみることから始めてみませんか。人間って、結構平和な生き物です。

これは、どんな人間関係でも基本使えますから、やってみて下さい。

考え方

その二

【付かず離れずの距離感を創る】

“相手との距離を感じ創る”



相手との距離感は、ひとつの目安ですが、とても関係性に比例するものです。

一口に距離感と言っても、物理的な距離の話ではありません。

距離だけだと、相手との物理的な数値のことですが、「距離」に「感」がくっつくと、そんな単純な話ではなくなります。つまり、相手との物理的な距離をどう感じるかとなります。

よくパーソナルスペース（1m 1.2m）と言いますが、そのパーソナルスペースも相手との関係に影響されます。

つまり、その距離と距離感は、決して一定ではないということです。

程よい距離感を作ることが、最大のポイントです。

では、程よい距離感をどのように創るかです。

日々の暮らしの中で起きる、感情や出来事や関係性によって、常に絶えず変化するものです。

たとえ親しくても、この距離感は一筋縄にはいきません。

人と認知症と向き合うための基本アプローチ6ヶ条を実践してみると、この“距離感”を感じられる感性に気づいてゆくでしょう。

関係の変化を感じながら、距離を縮めていき、会話の中に活かして観てゆくことです。

要は、この距離感を感じられる感性を持つことは、CARE とケアにとって、とても大切なことです。

考え方

その三

【伝わる・繋がるチャンネルを探す】

視覚のチャンネル

言語のチャンネル

聴覚のチャンネル

触覚のチャンネル

嗅覚のチャンネル

味覚のチャンネル

どのような状態であっても、人間の感性というものは最後まで、人の内面にあると思います。

たとえ、認知症の状態によって、物理的に表現しにくい状態であっても『感性』『感情』で、感じる力は私たちと同じようにあると思います。

そこで、テレビのチャンネルを選ぶように、若しくは観たいテレビ番組を探すかのように、彼らと繋がる糸口を探るという意味で、伝わる・繋がるチャンネルを探すと表現してみました。

その基本となるのが、人間の持つ『五感』ではないかと思います。

相手の五感に働きかけ続けることで、人と人との繋がりを感じることができ、安心へと導くのと同時に、彼らが何を発信しているのかを読み取り理解する力、いはゆる読解力も求められるでしょう。

視覚・言語・聴覚・触覚・嗅覚・味覚のチャンネルを探り、その五感とあらゆる環境とが心地よく繋がるように備えることができるかが、私たちのケアの問いになるでしょう。

考え方

その四

【相手に応じる】

“相手の言動に対して実際に応じてみる”



これは文字通り相手の言動に応じることです。

私なりに考えたのですが、応じ方にはふた通りあり、ひとつは「反応」、もうひとつは「応答」です。

反応は、どちらかと言うと、本能的、反射的、動物的に応じる姿です。

辞書で調べると、「生体が、刺激を受けた結果として変化や活動を起こすこと二種類以上の物質の間に科学的変化が起こること」とありました。

応答は、結果を予測したり、準備したりして応じる姿です。

辞書で調べると、「問や話しかけに答えること、うけこたえ」とありました。

ここで言う「相手に応じる」は、後者に示しました「応答」を意識した姿を具現化してゆくことです。

例えば、相手の言動に対して、「はい」「へ」「うん、うん」「わかります」「そうですね」「大変ですね」「いいですね」「そうですか」などなど、相手が言った言葉に対して、ひたすら共鳴します。もし言葉が浮かばない時は、相手の発した言葉を使っておうむ返しするのもいいですし、相手に対して、自分の話を聴いているという合図にもなります。そうして相手と繋がっていることを実感します。とにかく相手に応じているシグナルを表現することです。

まずは「実際に応じてみる」のです。ただただ無心にひたすら応じることで、繋がり意識が芽生えてくるでしょう。ただし、無理強いはいしないことです。相手の反応や応答によっては引くことです。

アイコンタクトのポイントは、「相手の視界」に入り、「視線を同じ高さによりも若干低め」にし、「相手の視線を合わせる」ことです。この繰り返し「信頼関係の築き」の一助となるでしょう。

考え方

その五

【相談事を持ちかける】

“お願い上手

・お頼み上手

・そそり上手

・ヤラセ上手”



簡単に言うと、お願い上手、お頼み上手、そそり上手、ヤラセ上手ってことです。

とにかく相手の自尊心を、くすぐることをおすすめします。

例えば、味噌汁のお味噌の量を、わざと聞いてみるとか、味噌汁を少量小皿に盛って、味見してもらうとか、暮らしの中での色んな知恵袋を刺激するという意味で、相談事を持ちかけます。

ただ、闇雲に持ち掛けるのではなくて、基本のアセスメントをした上での挑みです。

決して個人的な人生相談を持ちかけることでもありません。

つまり、日常生活の出来事で、相談事を持ちかけるように、相手の自尊心に委ねてみるのです。

人間は、知っている、解っていることよりも、知らない、解らないことの方が圧倒的に多いのです。

時には全面的に相手に委ねきってしまうのもあります。

人間は、頼られたり、頼まれたりすると承認されているという実感がわきます。

ただし、知っていたり、解っていたり、できることでも、“やりたくない”という心情が働く時もありますから、単純に「できる・できない」「わかる・わからない」だけの判断は禁物です。

勘違いしてはいけないのは、相手の自尊心を高めるのが本来の目的なのに、自分の自尊心や安全・安心が最優先にならないようにすることです。

それは、ただ「ありがとう」と言われたいからするとか、ただ「感謝されたい」ことが第一の目的になっちゃうと、同じようなことをしていてもまったく異なります。

兎にも角にも、相手の自尊心が高まることが目的であり、目標です。

考え方

その六

【称賛・誉め称える】

“自分と相手という“人”を誉め称える”



“ほめる”ことはいいことだと聞きます。人は、人から褒められると嬉しいものです。この“ほめる”を、別な言い方をすると“しょうさん”があります。

この“しょうさん”も、漢字にすると、いろいろとみえてきます。“称赞”と“賞賛”です。

“称赞”を、簡単に説明すると、相手の言動を“言葉“で”誉める”ことです。

“賞賛”は、相手の言動を“ほうび”を以って“褒める”ことです。

一般的な“褒める”は、どちらかと言うと“褒美”を与える、“賞”を与えるという意の流れで“賞賛”がよく使われます。

私たちが彼らとのアプローチで大切なことは、言葉を用いた“称赞”の方です。

“ほめる”は、やはり褒美を与えるという印象から、目上から目下へという印象を受けます。

例えば、部下から上司へ「よくできました」とは言わないだろうし、言えたとしても、お互いの関係によります。

「よくできました」を、別な言い方をすると、「凄いですね」「流石ですね」となるでしょう。

これが“称赞”です。

“よくできました”は、どちらかと言うと、出来事が上手くいった“事”に対しての“ほめる”という印象ですが、“凄いです”“流石です”は、上手くいった出来事を行った“人”に対しての“ほめる”という印象です。

私たちの仕事で使う“ほめる”とは、称え、称赞することを言います。

これ徹底的にやると、人間関係の改善は間違いありません。

考え方

その七

【ユーモアとリアクションは大げさに】

“いつもポジティブな表現を心がける”



ユーモアは、大事です。なによりもと言っても、過言ではありません。

自分が誰かと話している時、少し大きめのリアクションが返ってくると、  
ちょっと嬉しかったり、何より印象に残ります。

そこまで大げさにやらなくても

返事をする（少し歯切れよく）

相槌を打つ（少し弾むように）

相手の目を見て話を聞く（少し前のめりに）

これだけでも、ぜんぜん相手の感じ方は変わります。

僕たちの仕事は、理念や技術や技法、さらにはアセスメントやケアプランなどに焦点が当たりやすいですが、本当はそれ以前の、人間と人間の繋がりにとって何が大切かが一番だと感じています。

僕が一番大切だと感じているのは、“信頼の繋がり”にとって、自らの所作を、何を以って何を優先しなければならないかということです。

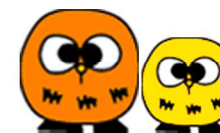
どちらかと言うと、うまくいくケアばかりに気を取られ、人の気持ちをどこかに置き去りにしてしまいがちです。

不信や疑心を持たれない、その第一歩が相手に良い印象を与えることです。

そのために有効な手立てとして、少し大袈裟なリアクションが、お互いの良好な人間関係に効いてくるのです。

これ必須っす。

## 人と認知症と向き逢うための 基本の考え方 七ヶ条



アウル