

ほめて、育てて、
未来をつくる。♡

人はなぜ 行動する？

～子育てと詐欺～

今すぐ対応しないと
危険です

あなただけに
特別な情報です

このままだと
大変なことに
なりますよ



焦り・不安・孤立が
判断力を奪う。

応用行動分析学（ABA）の視点で読む、
家族を育て、身を守るための**40**日間



ほめることが、子どもを変え、社会を変える。
あなたの関わり方が、未来を守る力になる。

人はなぜ行動する

～子育てと詐欺～

著・西山仁胤（にしやま しげかず）

目次

プロローグ 子育てと詐欺、一見バラバラなふたつの話

第1章 人はなぜ動くのか

Day1 行動には必ず理由がある

Day2 ABC分析——きっかけ・行動・結果の3点セット

Day3 行動は「その後」で覚える

Day4 動かない理由は「やる気」じゃない

第2章 人はなぜ動かないのか

Day5 「早くしなさい」で動かない理由

Day6 怒る・説教・無視——よかれと思ってやっていること

Day7 「性格の問題」という思い込み

Day8 「できない子」という物語

第3章 『ほめる』が人を動かす

Day9 具体的に伝えると動ける

Day10 「すごいね」では続かない——行動をほめる

Day11 結果より行動をほめる

Day12 近くで・やさしく・短く（CCQ）

Day13 怒る前にできること——先行介入

Day14 スモールステップ——不登校の子が登校した話

第4章 詐欺はなぜ成立するのか

Day15 考える時間を奪う——急かしが判断力を下げる

Day16 オレオレ詐欺の手口——相談しにくい状況を狙う

Day17 親心を悪用する詐欺

Day18 孤立が詐欺被害を生む——独居高齢者が狙われる理由

Day19 不安を煽る詐欺——不安で判断力が落ちる

Day20 詐欺は「物語」でできている

Day21 賢い人ほど騙される——正常性バイアス

Day22 単純接触効果——接触回数≠信頼の罠

Day23 即時報酬の誘惑——闇バイトに手を染める心理

第5章 つながりが人を守る

Day31 孤立が詐欺被害を生む

Day32 引きこもりの共通点

Day33 相談できる人がいるだけで変わる

Day34 地域のつながりが防犯になる

第6章 行動から始める自分への関わり方

Day35 「まあいいか」が人を救う

Day36 完璧主義が子育てを苦しくする

Day37 「ほめる練習」が子育てを変える

第7章 肯定が社会を変える

Day38 子育てと詐欺をつなぐたったひとつのこと

Day39 肯定的な関わりが20年後の社会をつくる

Day40 気づいた一人が連鎖を断ち切る

Day41 あなたの「ほめる」が誰かを救うかもしれない

エピソード それでも、ほめ続ける理由

プロローグ

子育てと詐欺、一見バラバラなふたつの話



「子育てと詐欺」——この二つを並べると、首をかしげる方もいるかもしれません。

実は子育ても詐欺も、根っこは「行動」の話です。

子育ては、子どもの望ましい行動を増やし、育てること。

詐欺は、ターゲットの行動を都合の良いように操作し、誘導すること。

どちらも「人はなぜ動くのか」「人はなぜ動かないのか」という、同じ原理の上に成り立っています。

そしてその答えは、一つ。

「肯定的な関わり方」が、行動を育てる。

「否定的な関わり方」が、行動を奪う。

この本は、保育士であり ABA ペアレントトレーナーである私が、行動心理学（ABA：応用行動分析）の視点から、子育てと詐欺を横断的に語った一冊です。

難しい理論書ではありません。

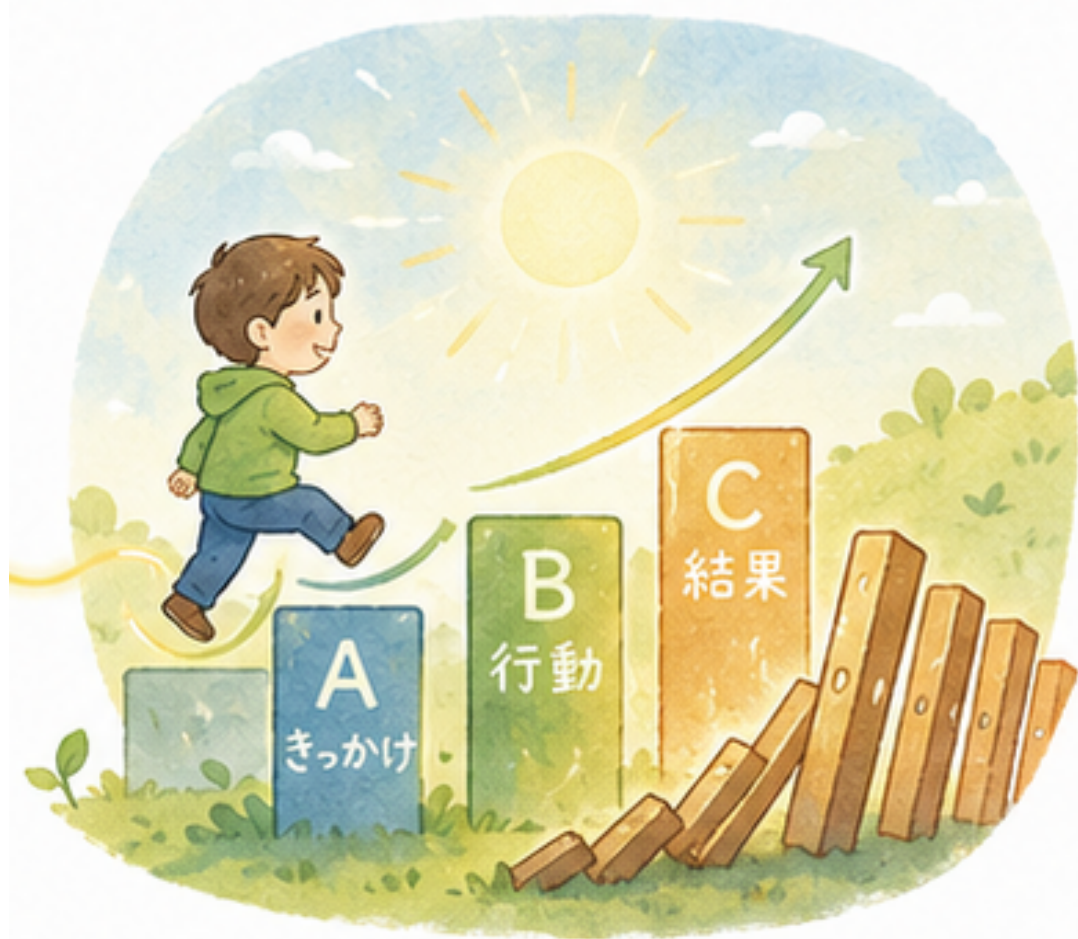
「ほめることが苦手」なお父さんお母さんに。「高齢の親が心配」な方に。「なんとなく毎日がしんどい」と感じている方に。

読み終えたとき、「よし、今日から一回、家族と自分をほめてみよう」と思っていただけたら、それが一番うれしいです。

西山仁胤（しげかず）

第1章

人はなぜ動くのか



Day1 行動には必ず理由がある

「うちの子、なんでこんなことするんだろう」

子育てをしていると、こんな場面が必ずあります。叱っても直らない。注意しても繰り返す。

でも行動心理学（ABA）では、こう考えます。

「すべての行動には、必ず理由がある」

人間の行動は、気まぐれでも、性格でも、やる気の問題でもありません。行動の「前後」に必ず理由があります。

たとえば、子どもが食事中に立ち歩く。「落ち着きがない子」と思いがちですが、もしかしたら「立ち歩いたとき、親が声をかけてくれる」という経験を積み重ねてきたのかもしれません。

詐欺師も同じです。被害者が「なぜそんなことを信じるのか」と思うような行動をとるのも、すべて理由があります。焦りや不安、孤独感——それが「行動の理由」になっています。

行動の理由がわかれば、対応が変わります。「なんでこんなことを」から「どうすれば変わるか」へ。

これが行動心理学の出発点です。

Day2 ABC分析——きっかけ・行動・結果の3点セット

行動心理学には、行動を分析するための基本的な枠組みがあります。

それが「ABC分析」です。

A (Antecedent) = きっかけ (行動の前に何があったか)

B (Behavior) = 行動 (実際にとった行動)

C (Consequence) = 結果 (行動の後に何が起きたか)

たとえば、こんな場面があるとします。

A : 宿題をやるうとしていた B : 子どもがゲームを始めた C : 親が「ゲームやめなさい！」と叱った

この場合、「叱られた」という結果が、次回のゲームをやめる行動に影響するかどうか、ABAで考えます。もし叱られても毎日ゲームをするなら、叱ることは行動を止めていない——むしろ「親がかまってくれる」という強化になっている可能性すらあります。

詐欺の場面でも同じです。

A : 「あなたの口座が危険です」という電話がくる B : 焦って電話に従い、お金を振り込む C : 電話が切れる (詐欺師の目的達成)

Aのきっかけを意識することで、「これは詐欺かもしれない」と立ち止まれるようになります。ABC分析は、子育てにも詐欺対策にも使える、万能の思考ツールです。

Day3 行動は「その後」で覚える

「なぜ人は同じ行動を繰り返すのか」

その答えは、「その後が良いことがあったから」です。

行動心理学では、行動の後に良いことが起きると、その行動は増えます。これを「強化」と呼びます。

子どもがお手伝いをした。「ありがとう、助かった!」とほめられた。→またお手伝いをするようになる。

これが強化の仕組みです。逆に、行動の後に何も起きないと、その行動は自然に減っていきます。

詐欺師はこの原理を巧みに使います。「今すぐ振り込めば被害が防げます」——振り込むという行動の後に「安心感」という報酬を提示します。実際には詐欺なのに、「被害を防げた」という錯覚が、次の詐欺電話にも従いやすくする可能性があります。

私たちが子育てで「ほめる」のは、まさにこの強化の原理を使っているからです。ほめられた行動は増える。叱られ続けた行動は萎縮する。

行動は「その後」で覚える——

この一言が、子育ての全てを変えるかもしれません。

Day4 動かない理由は「やる気」じゃない

「やる気がない」「モチベーションが低い」——子育てでも職場でも、よく聞く言葉です。

でも ABA はこう考えます。「やる気は行動の原因ではなく、結果だ」と。

やる気があるから動くのではなく、動いた結果としてやる気生まれる。

子どもが宿題をやらないのは「やる気がないから」ではなく、「宿題をやった後に良いことが起きていないから」かもしれません。宿題をやり遂げたとき、ほめられた経験が少ない。達成感を感じる機会がなかった。だから「宿題をやる行動」が増えない。

詐欺の被害者も「だまされるような人」だったわけではありません。詐欺師が意図的に「動きやすい状況」を作り出しているのです。「今すぐ」「あなただけ」「このチャンスを逃すと」——焦りと孤立の中では、誰でも判断が狂います。

動かない理由を「やる気」や「性格」に求めると、解決策は生まれません。「どんな環境を作れば行動が増えるか」を考えること——それが ABA の視点です。

第2章

人はなぜ動かないのか



Day5 「早くしなさい」で動かない理由

「早くしなさい！」

何度言っても動かない子どもに、ついこの言葉が出てしまいます。でも考えてみてください。何度言っても動かないということは、「早くしなさい」という声かけは、行動を増やしていない——つまり強化になっていないということです。

むしろ逆効果になっていることすらあります。

「早くしなさい」と言われるたびに、子どもは「まだ時間がある」と学習します。親が怒鳴るまでが猶予だ、と。これを ABA では「消去バーストの後の問題行動の強化」と呼びます。

では、どうすればいいか。

答えは「早くしなさい」の代わりに、早くできたときを「ほめる」ことです。時間通りに動けたとき、「助かった、ありがとう！」と一言伝える。その積み重ねが、行動を変えていきます。

詐欺師も「早く」を使います。「今すぐ決めないと間に合わない」。時間的プレッシャーは判断力を奪います。「急かされたら疑え」——これが詐欺対策の鉄則です。

Day6 怒る・説教・無視——よかれと思ってやっていること

子育てで私たちがよかれと思ってやっていること。

怒る。説教する。無視する（無関心を装う）。

実はこれらが、子どもの行動を変えるどころか、固定化させてしまうことがあります。

怒ることは、注目という強化になり得ます。子どもが「怒られてもいいから親に注目してほしい」という状態なら、怒るたびに問題行動が強化されます。

説教は、長すぎると子どもは「聞き流す」行動を学習します。親が話しているとき黙っていれば終わる——それが経験則になってしまいます。

無視は、確かに有効な場面もありますが、タイミングと対象を間違えると、子どもの行動を増やすことにも減らすこともできません。

大切なのは、「問題行動を減らそう」とすることより、「望ましい行動を増やそう」とすることです。ほめる対象を増やすことで、自然と問題行動の入り込む余地が減ってきます。

Day7 「性格の問題」という思い込み

「あの子は生まれつきわがままだから」「うちの子はもともと落ち着きがない」

こういった言葉をよく聞きます。でも ABA では、行動を「性格」や「生まれつき」で説明することをしません。

なぜなら、性格は変えられないけれど、行動は変えられるからです。

「落ち着きがない」と見える子どもも、行動の前後を分析すれば、必ず「落ち着かない理由」があります。座っているとき何も起きない（強化がない）、動き回ったとき誰かが反応してくれる（強化がある）——こういった環境の積み重ねが、「落ち着きがない子」を作ることがあります。

詐欺の被害者についても同様です。「あの人は騙されやすい人だから」と言ってしまいがちですが、そうではありません。詐欺師が巧みに「騙されやすい状況」を作り出しているのです。

「性格の問題」と決めつけた瞬間、解決策を考えることをやめてしまいます。「環境や状況の問題」と捉えると、対応策が見えてきます。

Day8 「できない子」という物語

「うちの子はできない子だから」

この言葉ほど、子どもの成長を止めてしまうものはありません。

ABA では「できない」という状態を、その子の能力の問題とは捉えません。「まだ適切な強化を受けていないだけ」と考えます。

できないのではなく、「まだできていない」。これは大きな違いです。

「まだできていない」なら、適切なステップとほめ方を用意すれば、できるようになります。でも「できない子」というレッテルを貼られた子どもは、挑戦すること自体をやめてしまいます。失敗を予期して動かなくなる。これを ABA では「学習性無力感」と関連づけて考えます。

詐欺被害の文脈でも同様です。「あの人は騙されたから弱い人だ」という見方は間違っています。誰でも適切な状況が重なれば、詐欺に引っかかる可能性があります。「できない人」ではなく「危険な状況に置かれた人」——この視点が、正しい対策につながります。

第3章

「ほめる」が人を動かす



Day9 具体的に伝えると動ける

「よくできました」「えらいね」「すごいね」

こういったほめ言葉は、悪くはありません。でも ABA の観点では、もう一步踏み込んだ方が効果的です。

「今、一人でお片付けできたね。それがよかった」

何が、どのようによかったのかを具体的に伝える。これが「行動をほめる」ということです。

なぜ具体的な方がいいか。それは、子どもがどの行動を繰り返せばいいかわかるからです。「えらいね」だけでは、何がえらかったのかが伝わりません。「一人でお片付けできたこと」が良かったとわかれば、次もお片付けをしようという行動が増えます。

詐欺の文脈では、具体性は「疑うべき情報」の見分け方にもつながります。「あなたの口座が危険です」——何が、どう危険なのか。具体的な説明がない情報は疑ってかかることが大切です。曖昧なままに行動させようとするのが、詐欺師の常套手段です。

Day10 「すごいね」では続かない——行動をほめる

ほめ方には、大きく二種類あります。

「才能をほめる」と「行動をほめる」です。

「頭がいいね」「センスあるね」——これは才能をほめています。「最後まであきらめ

ずに取り組んだね」「毎日練習を続けたね」——これは行動をほめています。

研究では、才能をほめられた子どもは、失敗を恐れて新しい挑戦を避けるようになりや

すいことがわかっています。才能をほめられると、「難しいことをやって失敗したら、

才能がないと思われる」という恐れが生まれます。

一方、行動をほめられた子どもは、挑戦し続けます。失敗しても「もっと取り組めば大

丈夫」という経験があるからです。

ABAの「強化」という観点でも、具体的な行動を強化する方が、次の行動につながりや

すい。

子育てで大切なのは、「すごい子」を作ることではなく、「すごい行動を続ける子」を

育てることです。

Day11 結果より行動をほめる

「100点とれたね！」より「毎日練習したね！」

結果より行動をほめる——これは、ABAの強化の考え方と深くつながっています。

結果は、コントロールできない部分があります。どんなに頑張っても、テストで100点をとれないこともある。スポーツで優勝できないこともある。

でも、取り組む行動はコントロールできます。毎日練習する、最後まであきらめない、もう一度試みる——これらの行動は、本人が選択できます。

そして行動をほめることで、その行動が強化され、結果的に成果につながりやすくなります。

詐欺対策の文脈では、「結果より行動」という視点が、「相談する」という行動を増やすことにつながります。「相談して正解だったね」より「まず相談しようとしたことが良かった」——相談するという行動そのものを強化することで、次も相談する人が増えます。

相談行動が増えた地域では、詐欺被害が減ります。これも同じ原理です。

Day12 近くで・やさしく・短く (CCQ)

ABAのペアレントトレーニングで教える、効果的な声かけの三原則があります。

CCQ—Close (近くで)・Calm (やさしく)・Quiet (短く・静かに)

遠くから「早くしなさい！」と叫ぶのではなく、子どものそばに行って、落ち着いた声で、短い言葉で伝える。

「近くで」→子どもが親の存在を感じ、注意が向きやすくなります。

「やさしく」→子どもが防衛姿勢をとらず、話を聞きやすくなります。

「短く」→何をすればいいかが明確になります。

「宿題やったの？やらないと後で困るよ、昨日も言ったでしょ、何回言えばわかるの」

——これは長すぎて、子どもには何も残りません。

「宿題、今やろう」——これだけで十分です。

CCQは詐欺対策でも使えます。高齢の親への伝え方も、そばに行って、穏やかに、短く伝える。「詐欺に気をつけて」ではなく「変な電話が来たら、まず私に電話して」——具体的で短い指示が、行動を変えます。

Day13 怒る前にできること——先行介入

問題行動が起きてから対応するのではなく、起きる前に手を打つ——これを ABA では「先行介入」と呼びます。

先行介入のポイントは、「きっかけ (A) を変える」ことです。

たとえば、夕食前になるとぐずる子ども。ぐずった後に対応するのではなく、ぐずる前に「お腹すいたね。もうすぐご飯だよ」と声をかける。空腹というきっかけを和らげることで、ぐずりという行動が起きにくくなります。

他にも、勉強部屋からゲーム機を出しておかない（誘惑となるきっかけを取り除く）、宿題を終えたらシールを貼るルーティンを作る（ほめるきっかけを用意する）——これらはすべて先行介入です。

詐欺対策における先行介入は、「危険なきっかけに触れさせない」こと。知らない番号からの電話には出ない設定にする、迷惑電話防止機器を設置する——事前に環境を整えることが、最大の防犯です。

怒る前に、環境を変える。これが先行介入の本質です。

Day14 スモールステップ——不登校の子が登校した話

「学校に行けない」という子どもに「頑張って行きなさい」と言っても、行けません。

それは当然です。

ABAでは「スモールステップ」という考え方を使います。大きな目標を、小さなステップに分けて、一つ一つ強化していく方法です。

ある不登校の子の話をしてします。

最初のステップは「玄関まで出る」こと。それができたらほめる。次は「学校の近くまで行く」。それができたらほめる。「校門に触れる」「保健室に入る」「一時間だけいる」——こうして少しずつステップを積み重ねた結果、その子は登校できるようになりました。

大切なのは、一つ一つのステップで確実に「できた」という成功体験を積み重ねることです。

詐欺対策でも同じです。「詐欺の手口を全部覚えてください」と言っても難しい。でも

「変な電話が来たら、一度切ってから家族に電話する」という一つの行動だけを覚えてもらう——これがスモールステップです。小さな一歩が、命を守ります。

第4章

詐欺はなぜ成立するのか



Day15 考える時間を奪う——急かしが判断力を下げる

詐欺の手口に共通することがあります。それは「急かす」ことです。

「今すぐ決めないと間に合わない」「このチャンスは今日だけ」「急いで振り込まないと口座が凍結される」

なぜ急かすのか。人間は時間的プレッシャーの下では、合理的な判断ができなくなるからです。

ABAの観点から言えば、「急かす」ことはきっかけ（A）を意図的に操作する行為です。焦りというきっかけを作り出し、「すぐに行動する」という反応を引き出します。

普段なら「おかしいな」と気づけることも、急かされた状態では気づけません。「考える時間」を奪われると、「いつもの判断行動」ができなくなります。

本物の銀行、本物の警察、本物の役所は、「今すぐ」と言いません。

急かされたら、立ち止まる。「急いで」という言葉が出たら、それが詐欺のサインだと思ってください。

Day16 オレオレ詐欺の手口——相談しにくい状況を狙う

「お母さん、僕だよ。実は交通事故を起こしてしまって……」「このことは内緒にしてほしいんだ。誰にも言わないで」

オレオレ詐欺の巧妙さは、「相談できない状況」を作り出すことにあります。

「誰にも言わないで」——この一言が、被害者を孤立させます。

ABAの観点から見ると、詐欺師は「相談する」という行動を意図的に妨害しています。

相談できなくなった被害者は、一人で判断しなければなりません。焦りと孤独の中での判断は、歪んでしまいます。

逆に言えば、「誰かに相談できる状況」さえあれば、詐欺は防ぎやすくなります。

「変な電話が来たら、一度切って家族に電話する」という行動を、事前に強化しておくことが大切です。

「相談する行動」を増やすことが、最大の詐欺対策です。

Day17 親心を悪用する詐欺

「息子が事故を起こしました。示談金が必要です」

この一言で、多くの親が動いてしまいます。

なぜか。子どものピンチに駆けつけるという行動は、長年にわたって「親としての役割」として強化されてきたからです。

ABA で言えば、「子どもを守る行動」は、親にとって最も強く強化された行動の一つです。この強化の歴史を、詐欺師は狙います。

「大切な人が危険な状況にいる」というきっかけ（A）を作ることで、「すぐに助けなければ」という行動（B）を引き出す。これが、親心を悪用した詐欺の構造です。

対策は、事前の「相談行動の強化」です。「息子から困った電話が来たら、まず別の番号で息子に直接確認する」——この行動を、家族で事前に決めておく。「いざとなったら焦らず確認する」という行動を、冷静な時に強化しておくことが、親心を守ることにつながります。

Day18 孤立が詐欺被害を生む——独居高齢者が狙われる理由

なぜ独居高齢者が詐欺のターゲットになりやすいのか。その理由の一つが「孤立」です。

一人暮らしの高齢者は、日常的な会話の相手が少ない状態です。そこに「丁寧に話しかけてくれる声」が来ると、その声に引きつけられやすくなります。

ABAの観点から言えば、「誰かと話す」「誰かに関心を持ってもらう」という経験が少ない環境では、たとえ詐欺師であっても、その接触が強化として機能してしまうことがあります。

孤立した高齢者に対して、詐欺師は長期的に「信頼関係」を作ってから詐欺を実行することもあります。これを「かけ子が長期間接触を続ける特殊詐欺」と呼びます。

対策は、「家族や地域との接触頻度を増やす」こと。定期的な電話、近所との挨拶、地域のサロンへの参加——これらが、孤立を防ぎ、詐欺被害を減らします。つながりが、防犯になります。

Day19 不安を煽る詐欺——不安で判断力が落ちる

「あなたの口座が不正利用されています」「マイナンバーが悪用されています」「このままでは逮捕されます」

詐欺師が使う言葉には、不安を煽るものが多い。

なぜか。不安という状態では、人間の判断力が落ちるからです。

ABAの観点から言うと、強い不安や恐れは、「今すぐ状況を変えたい」という行動を引き出します。この「今すぐ」という衝動が、詐欺師の思う壺です。

不安な状態で「お金を振り込めば解決します」と言われると、振り込む行動の敷居が下がります。不安という苦痛から逃れるために、振り込みという行動をとってしまう。これを「負の強化」と呼びます。

対策は、「不安を感じたら一旦止まる」という行動を事前に練習しておくことです。

「こわいと思ったら、まず家族に電話する」——この行動を、冷静な時に家族で話し合っておくことが大切です。

不安はシグナルです。「怖い」とと思ったら、行動する前に確認する。

Day20 詐欺は「物語」でできている

「息子が事故を起こした」「口座が危険にさらされている」「あなたは選ばれた」

詐欺師は、被害者が「信じたくなる物語」を作ります。

人間は物語に弱い。論理より、感情に訴える物語の方が行動を引き出しやすい。これは

認知心理学でも証明されています。

ABAの観点から言えば、詐欺師が作る「物語」は、強力なきっかけ（A）です。「息子が

困っている」という物語は、「すぐに助けなければ」という行動を引き出します。

物語に引き込まれたとき、人は細部を確認しなくなります。「本当に息子の声か」「本

当に警察官か」という事実確認より、物語の流れに乗ってしまいます。

対策は「物語から一歩引く」こと。「待って、これは本当か」と立ち止まる行動を、習

慣にしておくことです。

「この話はどこかで聞いたことがある気がする」——詐欺の物語には、パターンがあり

ます。パターンを知っておくことが、最大の防衛策です。

Day21 賢い人ほど騙される——正常性バイアス

「まさか自分が騙されるはずがない」

この思い込みが、詐欺被害を生むことがあります。これを「正常性バイアス」と呼びます。

人間には、異常な事態を「正常の範囲内」として処理しようとする傾向があります。災害時に逃げ遅れる人も、詐欺に引っかかる人も、「まさかそんなことが」という認識が行動を遅らせます。

ABAの観点から言えば、正常性バイアスは「警戒行動を減らすきっかけ」として機能します。「自分は大丈夫」という思い込みが、確認するという行動を抑制してしまいます。

特に賢い人ほど、詐欺師の作る「論理的に見える物語」に引き込まれやすいという側面もあります。「なるほど、それは理屈が通っている」と感じた瞬間、疑いが薄れてしまいます。

「自分は騙されない」ではなく「誰でも騙される可能性がある」という認識を持つこと。そして「おかしいと感じたら確認する」という行動を強化しておくことが、正常性バイアスへの対策です。

Day22 単純接触効果——接触回数≠信頼の罠

「毎日電話してくれる人だから、信頼できる」

これが、詐欺師の長期戦略にはまった状態です。

心理学では「単純接触効果」と呼ばれる現象があります。何度も接触することで、相手への好感や信頼が増すという効果です。

詐欺師はこれを意図的に使います。毎日電話してくれる「親切な人」が、実は詐欺師だった——孤立した高齢者が長期的に騙され続けるケースの多くに、この単純接触効果が関わっています。

ABAの観点から言うと、「接触」そのものが強化として機能してしまっています。「毎日話しかけてくれる」という経験が積み重なると、その人物への信頼行動が強化されます。

対策は、「接触回数と信頼は別物」という認識を持つことです。「よく電話をくれる人だから」という理由だけで信頼しない。お金の話が出た瞬間に、必ず家族に相談する——この行動を事前に決めておくことが大切です。

Day23 即時報酬の誘惑——闇バイトに手を染める心理

「高収入・即日払い・簡単な仕事」

闇バイトの募集文句には、即時性の高い報酬が並びます。なぜこれが若者を引き込むのか。

ABAでは「即時強化」の方が「遅延強化」より行動を強く引き起こすことが知られています。「今すぐお金がもらえる」という即時の報酬は、「将来困るかもしれない」という遅延したリスクより、行動への影響力が強いのです。

将来の「逮捕されるかもしれない」リスクより、今日の「5万円もらえる」報酬の方が、行動の決定に影響しやすい。これは若者の意志の弱さではなく、人間の脳の仕組みです。

対策は二つです。一つは、「即時報酬の誘惑」への免疫を持つこと。「うますぎる話は疑え」という認識を強化しておくことです。

もう一つは、若者に別の「即時強化」を用意すること。認められる経験、ほめられる経験、自分の行動が誰かの役に立つ経験——これらが積み重なると、リスクの高い即時報酬に飛びつく行動が減っていきます。

第5章

つながりが人を守る



Day31 孤立が詐欺被害を生む

詐欺被害のデータを見ると、一つの共通点があります。被害者の多くが、「相談できる人が近くにいなかった」という状況にいたということです。

孤立は、詐欺師にとって最高の環境です。

ABAの観点から言えば、孤立した環境では「相談する行動」が強化されません。誰かに話す機会がない。話せる人がいない。だから、一人で判断し、一人で行動してしまいます。

一方、つながりのある環境では、「おかしいと感じたら誰かに話す」という行動が自然に起きます。「こんな電話が来たんだけど」——この一言が、詐欺を防ぎます。

子育てにも同じことが言えます。孤立した親は、子育ての悩みを誰にも相談できません。一人で抱え込んで、限界を超えてしまう。

つながりは、子育ても、詐欺対策も、どちらも守ります。

Day32 引きこもりの共通点

引きこもりの子どもたちに、共通することがあります。

それは「外に出ることで嫌なことが起きた経験」が積み重なっていることです。

いじめ、失敗、プレッシャー——外の世界に出るといふ行動の後に、嫌な結果が繰り返された。その結果、外に出るといふ行動が減り、家にいるといふ行動が増えた。これはABAで言う「弱化」の結果です。

引きこもりは意志の弱さではなく、環境の問題です。

支援の方向性は「家から外へ強制的に出す」ことではなく、「外に出ることで良いことが起きる経験を積み重ねる」ことです。スモールステップで、安全な環境から少しずつ接触を広げていく。

詐欺被害からの回復も同様です。一度被害に遭った人が「また人を信じる」行動を取り戻すには、時間と小さな成功体験の積み重ねが必要です。

どちらも、焦りは禁物。行動の変化は、環境の変化から始まります。

Day33 相談できる人がいるだけで変わる

「相談できる人が一人いるだけで、人は変わる」

これは、支援の現場で何度も実感してきたことです。

ABAの観点から言えば、「相談する行動」が強化されるためには、「相談したときに良い結果が得られた経験」が必要です。相談して「それは大変だったね」と受け止めてもらえた。相談して「こうすればいいよ」と具体的なアドバイスをもらえた——こういった経験が、次も相談するという行動を増やします。

逆に、相談して「そんなことで」と笑われたり、「あなたが悪い」と責められたりすると、相談行動は減ります。

詐欺対策でも同じです。「こんな電話が来たんだけど」と話せる相手がいれば、その一言が詐欺を防ぎます。でも「そんなの騙されるわけないでしょ」と言われた経験があると、次は話せなくなります。

相談を受ける側の「受け止め方」も、相談行動の強化に影響します。「話してくれてよかった」——この一言が、次の相談を生みます。

Day34 地域のつながりが防犯になる

「顔見知りが多い地域ほど、犯罪が少ない」

これは犯罪学でも証明されている事実です。

なぜか。顔見知りが多いと、「おかしい人が来た」「高齢者が急いで出かけた」という変化に、誰かが気づけるからです。

ABAの観点から言えば、地域のつながりは「観察者の存在」を生みます。観察者がいる環境では、問題行動は起きにくくなります（外的制御）。そして観察者が「あれ、大丈夫ですか」と声をかけるという行動が、被害を防ぎます。

子育てにおいても、地域のつながりは重要です。「子どもが泣いていると近所の人に来てくれる」「子どもが外で遊んでいても誰かの目がある」——こういった環境が、子どもを守ります。

地域のつながりは、意図的に作ることができます。挨拶をする。地域の行事に参加する。一人暮らしの高齢者に声をかける——小さな行動の積み重ねが、安全な地域をつくれます。

第 6 章

行動から始める自分への関わり方



Day35 「まあいいか」が人を救う

「完璧にできなかった」でやめてしまう——ダイエット、運動、子育て。「できなかった」で行動が止まる。でも、やめてしまうことの方がずっと損です。

行動心理学で言うと、行動が続くのは「罰なし」の環境です。

失敗→自己批判→やめる、のループ。これを断ち切るのが「まあいいか」という言葉です。

完璧にできなかった日も、「まあいいか、明日また」と言えれば行動はまた始まります。やめないことが、最大の強化なんです。

ただし、お金のことだけは別。「少しくらいいいか」が判断を鈍らせます。詐欺師はまさにそこを狙っています。

「まあいいか」を使っていい場面と、絶対に使ってはいけない場面。この使い分けが、自分と家族を守ります。

子育てで叱ってしまった日。「まあいいか、明日また一回ほめよう」——この言葉が、親のほめ続ける行動を維持させます。

Day36 完璧主義が子育てを苦しくする

「もっとちゃんとやらなきゃ」

このプレッシャー、感じたことはありませんか？

行動心理学的に言うと、高すぎる基準は「ほめる場面」を消していきます。

できて当たり前→ほめない→行動が減る→さらに叱る。このループが、子育てを苦しくするんです。

90点を取ってきた子どもは、ほめてほしかった。でも「あと10点足りない」と言われてしまう。子どもは90点をほめてほしかったのに、ほめが届かない。

解決策は、基準を下げること。「やろうとした」をほめる。結果じゃなくプロセスをほめる。そうすると、ほめる回数が自然に増えて、子どもの行動も増えていきます。

完璧な親より、ほめ続ける親。「やろうとした」を見逃さないことが、子育てです。

Day37 「ほめる練習」が子育てを変える

ほめようとしても、なかなかできない.....

「ほめ方がわからない」「わざとらしくなってしまう」——それ、全部「最初」だから当然です。

行動心理学的に言うと、ほめる行動も、練習で増やせます。

ペアレントトレーニングでは「ほめる練習」を繰り返します。練習するとほめる回数が実際に増える——これはABAの「強化」そのものです。

コツはスモールステップで始めること。「1日1回だけほめる」から始めれば、自然に「2回、3回」と増えていきます。

私自身の話をすると、練習を始めた頃、当時中学生だった娘たちに「顔が引き攣ってる」「わざとらしい!」と散々つっこまれました（笑）

でも続けていたら、そのうち「引き攣り」がなくなった。ほめる回数が増えると、子どもの行動も増えていきました。

どの親も最初はうまくいかない。下手でも続けることが「練習」になります。ほめる親は「なる」のではなく、「練習した」親です。

第7章

肯定が社会を変える



Day38 子育てと詐欺をつなぐたったひとつのこと

一見バラバラに見えるこのふたつ。でもこの本を通じて、ずっと同じことを言い続けてきました。

子育ても、詐欺も——どちらも「行動」の話です。

子育て=子どもの行動を増やし、育てること。詐欺=ターゲットの行動を操作し、誘導すること。使っている原理は、同じです。

詐欺師は「否定」を使います。急かして考える時間を奪う。孤立させて相談行動を奪う。不安を煽って冷静な判断行動を奪う。

一方、肯定的な関わりは逆のことをします。ほめる→行動が増える。つながりをつくる→相談行動が増える。安心できる環境をつくる→判断行動が増える。

子育てでも、詐欺対策でも、答えはひとつ。

「肯定的な関わり方」

それが人を守り、行動を育てます。

Day39 肯定的な関わりが 20 年後の社会をつくる

今日ほめられた子どもが、20 年後に親になります。今日叱られ続けた子どもも、20 年後に親になります。どちらの社会をつくるかは、今日決まります。

ほめる行動はモデリングで子どもに伝わります。

ほめられた行動は増え、次世代に引き継がれる。「ほめる行動」自体も、練習と強化で増やせる。

叱られて育つ→叱ることを覚える→次の世代も叱られて育つ。ほめられて育つ→ほめることを覚える→次の世代もほめられて育つ。

詐欺対策も同じです。相談できる人が増えた地域は、詐欺被害が減ります。肯定的な関わりが、「安全な地域」をつくっていきます。

連鎖は、続きます。その連鎖を変えられるのは、今日のあなたです。

今日の「ほめる」が、20 年後の社会をつくる——これは大げさではありません。一人一人の小さな行動が積み重なって、社会は変わっていきます。

Day40 気づいた一人が連鎖を断ち切る

「自分一人が変わっても、何も変わらない……」

そう思ったことはありませんか？

でも、連鎖を断ち切るのは常に「一人」です。その一人が行動を変えると、周りが変わる。これは、ABAが証明していることです。

親がほめる回数を増やすと、子どもの行動が増える。一人が挨拶を増やすと、地域のつながりが増える。

私自身、ABAを知って叱る回数を減らしたら、子どもの行動が変わり始めました。連鎖を断ち切ったのは、私一人の気づきでした。

詐欺でも同じことが起きます。一人が「相談する」行動をとったことで、詐欺師の計画が崩れ、家族全員を守った——そんな例がたくさんあります。

気づいた一人にできること。子どもにほめ方を見せる。親に詐欺の手口を話す。この本を一人に渡す。

知ったことを行動に移す、それだけでいい。あなたが、その「一人」です。

Day41 あなたの「ほめる」が誰かを救うかもしれない

この本を通じて、一つのことをずっと言い続けてきました。

「ほめる」は技術であり、社会を守る力でもある。

ほめることで、子どもの行動が増える。つながることで、詐欺から身を守れる。その原理はひとつ——肯定的な関わりです。

あなたの「ほめる」が届く先は、目の前の子どもだけじゃありません。

その子が20年後に誰かをほめるかもしれない。その連鎖がどこまで広がるか、誰にもわからない。

詐欺対策でも同じことが起きます。あなたが親に話した手口が、誰かの命を守るかもしれない。親がその話を隣人に伝えるかもしれない。その隣人が被害に遭わずに済むかもしれない。

肯定の連鎖は、見えないところまで広がります。

だから今日、やること。一回、ほめてみる。それだけでいい。

完璧じゃなくていい。下手でもいい。やってみることが、すべての始まりです。

ほめることは、社会をつくること。今日の一回が、誰かを救うかもしれません。

エピローグ

それでも、ほめ続ける理由

エピローグ

それでも、ほめ続ける理由



うまくいかない日がある。叱ってしまう日がある。

叱ってしまった日も「まあいいか」でいい。完璧な親なんていない。また明日、ほめればいい。やめないことが、最大の子育てです。

それでもほめ続ける理由は、シンプルです。ほめるたびに、行動が返ってくるから。

ほめると、子どもが動く。その変化が、またほめる行動を増やす。ほめる親も、ほめることで強化される。

私自身がそうでした。最初は「顔が引き攣ってる」と言われた。続けたら引き攣りがなくなりました。ほめる行動が増えると、娘の行動が変わった。

最初は意識してやる「練習」。続けると「自然にほめている」状態になる。これがABAの言う「行動の定着」です。

うまくいかない日がある。叱ってしまう日がある。

それでも、また始めればいい。

ほめ続けることが、答えです。ほめることが当たり前になる日まで。

西山仁胤（しげかず）

著者プロフィール

西山 仁胤（にしやま しげかず） ニックネーム：しげ



1974年、広島市生まれ。保育士として放課後等児童デイに務める傍ら、2013年（39歳）の時にうつ病を発症し、経営していた会社を廃業。精神障害者手帳3級を取得。

2018年（44歳）、三女に自閉症と知的遅れの診断が下る。混乱の中で出会った「ペアレント・トレーニング（ペアトレ）」を自身と我が子に実践し、家族関係と人生に大きな転機が訪れる。

その経験をもとに世界初のペアトレ小説『家族の舟』を執筆。Amazon ランキング随筆・エッセー部門で1位と2位を獲得。

「家族の舟」公式サイト <https://e-2480.com/sige/>

無料動画やこの小冊子が役に立ったと思ったら.....

西山は行動科学をベースとした講座を行っています。もっと詳しく知りたいという方は、お気軽にお問い合わせください。

① グループ講座（施設・団体向け）

ABA・ペアトレ講座

- ・放課後等デイサービスの保護者向け
- ・保育園・学校・福祉施設の職員研修
- ・企業の人材育成研修

笑いながら学べる講座をお届けします。

 b-shigezo.net/?page_id=6271

② 個別オンライン講座（保護者向け）

ほめる子育て実践講座

「うちの子の場合はどうすれば？」という疑問に、オーダーメイドで対処法をお伝えします。

- ・オンライン（Google Meet）
- ・全4回＋無料相談 30分つき
 - * 無料相談を受けてから、正式にご依頼されるかどうかご判断ください。
- ・1～4名まで参加 OK

 b-shigezo.net/?page_id=6341

詳細・お問い合わせ・無料相談のお申し込み先

- ・公式サイト：<https://b-shigezo.net/>
 - ・TEL：080-4155-8797
 - ・メール：nishiyama@e-2480.com
-

しげ（西山仁胤）の著書のご案内

ペアトレを通して我が家に起こった出来事を小説にしました。

小説「家族の舟 ～亜希のペアレント・トレーニング～」

前編・沈没家族



家族は確実に崩壊へと向かっていた。日々の暮らしは罵声と苛立ちと不安と後悔に満ち、救いの糸口はどこにも見えない。それでも、ほんのわずかなきっかけが、暗闇の中に小さな灯火をともし。それは「ペアレント・トレーニング」。これを実践し始めた時、沈没しかけた家族に、新たな航路が生まれた。

○ダウンロード <https://amzn.to/4gqird3>

後編・希望への航路



沈没しかけた家族の行き先を変えたのは、「ペアレント・トレーニング」との出会いだった。小さな「褒める」から始まった実践は、やがて子どもたちの行動を変え、そして、父・浩司自身をも変えていく。

まだ家庭には不安と衝突が絶えない。だが、かつて絶望に沈んだ家族の目の前に、「希望への航路」が確かに見えてきた。

○ダウンロード <https://amzn.to/3I3M5lu>

著者プロフィール

西山仁胤（にしやま しげかず）

広島県在住。保育士・ABAペアレントトレーナー・講師・コメディアン（ジャンボ亭ば
ずーか）。

保育の現場で長年子どもたちと関わりながら、ABA（応用行動分析）に基づくペアレン
トトレーニングの普及に取り組む。「笑いながら学べる講座」をコンセプトに、特殊詐
欺対策（コント付き）、子育て、人材育成などのセミナーを企業・自治会・学校・公民
館等で展開。

講師登録：システムブレイン（SystemBrain）

公式サイト：b-shigezo.net

note：bazooka_shigezo