

令和6年度『光寿会事業計画』

① 有事に備えたBCP(業務継続計画)を整えて対応します。

自然災害や感染症集団発生などの有事が発生した際、事業活動レベルの落ち込みを小さくし、復旧に要する時間を短くする事を目的に作成される計画書を整備。これを元に、法人職員全体の研鑽を重ねながら底上げをはかる。

【有事の際にもサービスを大きく低下させない対応効果】

② 経営感覚を持って利用者受け入れ増に努めます。(継続)

収入あってこそ支出が可能となるあたり前の仕組みを意識して利用受入れ増を果たしたい。ショートステイ利用の安定化、ひなたぼっこ通い利用者の増。入居ベッドの空きを最小限にするための調査→検討→決定の確立。

【お互いの役割と状況を理解しながら皆で職場を支える効果】

③ 人員体制に合わせて地域ニーズに応えます。(変更・継続)

地域ニーズに応えるため、短期入居事業は『月～金開所』『6名受入れ』と受入れ制限を緩和しながら、限定的対応を継続。新人職員や外国人労働者の育成を経て、夜勤対応職員の増をはかりながら受入れ人数増へ向かいたい。

【実状の人員体制を工夫しながら運営持続可能とする効果】

④ お年寄りの^{けんこう}笑顔の時間を増やします。(継続)

お年寄りが心から笑顔になれる健康的な時間であるご家族との面会、自宅への外出、お祭り行事等の中味の吟味を経て、お年寄りの喜ぶ時間を増やしていきたい。感染対策を講じた上で、いかに時間を拡大できるか。

【どうすれば実現できるか？ポジティブシンキング効果】

⑤ 行政及び社福法人と共に光寿会の将来設計を整えます。

人口減や介護報酬の低改定、物価高騰等の影響で、事業継続の厳しさを抱えている福祉介護産業。各法人が単独で課題を抱えるのではなく、行政と社福法人と共に知恵を出し合い、光寿会の中長期の将来設計を組み立てたい。

【町全体の大きな課題として関係機関が協働で取り組む効果】

あいさつの心得

光寿会の基本姿勢 …『サービスとは、挨拶そのものに尽きる』

- ◎挨拶の「挨」は、
様々ないきさつを投げ捨てて、わが胸を開くことである。
(相手の胸を開かせることではない!)
- ◎挨拶の「拶」は、
「あなたが居てくれることが私の幸せです……」と、
わが胸に相手を抱きしめることである。

3つの基本姿勢

- ① 上司・同僚の話は、身を向けて（ヘソを向けて）、耳を澄まして聴く。
お年寄りを敬い、ニーズを知る訓練の基本。
- ② 居室に入るときは、一瞬立ち止まって、
「彼は今何を求め、何に悩んでいるだろうか」と黙想してから入る。
心の中に余裕を持つ基本。[他のお年寄りにも声掛けを忘れない事]
- ③ お年寄りとの会話は、ひざを折って、目の高さを同じにして話す。
お年寄りと、介護者が平等の立場で話し合うための基本。
特に、相手が興奮状態などのときの会話の基本。

★ 視線は適度に合わせる必要があります。私が全く視線を合わせないと、相手は「冷たさ・無視されている・無関心」を感じます。逆に、視界に入り込んで視線を合せ過ぎると「圧迫感」が生じます。適当に視線を合わせたり外したりすることが必要になってきます。

★ 要するに、24 時間 365 日の認知症ではないですし、いつも興奮している訳でもありません。視界から外れて欲しい時だってあるものです。

⇒ そのような際の上手なコミュニケーション法としては、『縁側効果』（三好春樹氏）があります。横に座って、同じ景色（山、桜、お天気等々）を共有しながら、時折、視線を合せる。そして、共有している景色をきっかけとした言葉を発してみる。これ位が程よく、よい印象や気分が残しやすいのです。

★ 最後に、関わるすべての人をつなぐことのできるコミュニケーションの最大の表現力は、『笑顔』です。人の習慣は、一般的な人で、21 日間同じことを信念をもって続けていけば、その人のものに成るとされています。
心から笑顔で過ごせる習慣を心がけ、続けてみましょう。

(2) 会議・委員会体系図

別表15

