

令和7年度 『光寿会事業計画』

① B C P(業務継続計画)を整えて対応します。(継続)

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図る。

【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 経営感覚を持って地域ニーズに応えます。(継続・追加)

地域ニーズの短期入居事業は引き続き受入れ体制を整え、経営安定化を図る。入居空きベッドを最小限に抑え、災害や感染症発生時の迅速な復旧をし、地域ニーズに応える。地域密着型サービスの『通い定員』の維持を図る。

【お財布事情も把握しながら、みんなで地域を支える効果】

③ お年寄りの声に対して、より効果的に対応します。(継続)

お年寄りの声を大切にすることが法人目的に繋がる。『上司不在で決められない』ではなく、お年寄りにとって良い事であれば、その場にいる職員で判断し実行できる事を実践したい。事後報告は必須とし、見直しも忘れずに！

【利用者本意の目的を尊び、素早く実行するための効果】

④ お年寄りの意思決定・推定支援に取り組みます。(新規)

お年寄りご本人による『受容と納得をした上での意思決定』が施されているかどうか。殊に、最期の時についての意思決定は不十分な現状。ご本人とご家族の声に耳を寄せながら、意思の決定・推定の支援を進めていく。

【今の暮らしから最期の時まで見通したケアの構築効果】

⑤ 行政・社福法人と共に光寿会の将来設計を整えます。(継続)

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。当面の課題に対して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。【年4回の協議】

【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「挨拶」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「挨拶」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。

⇒ そのような際の上質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、視線を合わせる。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。これが程よく、よい印象や気分が残りやすいのです。

★ 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

