

chapter\_9



## 9. 介護予防ケアマネジメントの過程 ～ 目標設定 ～



### 家族支援の依頼 遠方の家族への電話連絡シーン

この映像は研修のために作成したものであり、  
これから紹介する事例はあくまで架空のもので  
プロセスにおけるポイントを得るための題材にすぎません。  
地域の実情に応じて運用が異なる場合があります。

### ワーク3 《遠方の家族ができること》



事例では入浴の前後に電話連絡をすることで安否の確認を行うことを提案していますが、遠方の家族でもできる支援について、他にどんなことが考えられますか。

例) 食材を宅配便で送る

62

### プレゼンテーションのポイント

- 理由と根拠を明確にする
- 共感的な姿勢
- 本人（家族）の言葉・想いを生かす
- 目指す目標の確認
- 個別性重視を念頭に柔軟な介護予防ケアプラン



63

## 意欲を引き出す動機付けを行なう前に…

- 介護保険制度の全体の流れを説明
- サービス利用の目的は？
- 本人・家族が現状をどのように受け止めているか？
- 本人・家族が期待していることは？
- 本人・家族の予備知識は？
- 本人・家族の気づきの程度は？



64

## 意欲を引き出す作成方法

- 「暮らし方、生活習慣」で取り戻したいこと
- 「していること」で維持し続けたいこと
- 「できること（可能性）」で始めたいこと
- 「望む・目指す生活」で実現したいこと

※出来ること・出来そうなこと（可能性）を  
段階的にわけていく



65

## その人らしさを引き出す目標設定

その人の生活史、大切にしている価値、  
周囲の環境などを知ることが大切！

【1日の生活・すごし方】

【趣味・楽しみ・特技】

【友人・地域との関係】

【大切にしてきたこと】



「もし、以前の状態に戻れるとしたら、どのようなことをしたいと思いますか？」

「最近、していたことで、諦めてしまったことはありますか？」 etc…

66

## 介護予防サービス・支援計画書の理解

アセスメントから計画作成に至るプロセス展開

面談の流れ

要支援状態の  
現状確認

要支援状態となった  
背景・原因の確認

改善の可能性がある方策の  
提案を行う

今後の生活の  
改善方法を共に考える

効果

本人が  
このままの生活  
ではいけないと  
気付く

本人が  
今後の生活を定める  
ことができる

67

## 介護予防ケアマネジメントで大切なこと

1. 高齢者が気づいていない…やりたいことに気づいてもらう（意欲を引き出す）
2. できるのかな？という不安を解決する商品を提示する（程よいタイミング！）
3. 最も大切なのは、その人を知る作業！  
単に心身の機能だけでなく、その人の人生や生き方、価値観などプロフィールを深く知ること

### 具体策

- ◆ 大切なのは、インテークとアセスメント  
（大変かもしれないけれど、ここが肝！ここを丁寧に行うことで、トータルで楽になる！）
- ◆ ベテランはこんなところを見ている！（新人さんでもまずはここはおさえよう）  
（初回訪問時：電話の対応、家の周囲、庭や玄関先、歩行状態、室内の様子、etc…）
- ◆ 病気がことが不安 …（包括センターの保健師や認知症地域支援推進員に聞いてみよう）
- ◆ 地域の資源がわからない …（生活支援コーディネーターに聞いてみよう）

