

#1 リハマネジメントⅡを実施するメリットをどのように伝えるか？

(1) 医師の関与
<ul style="list-style-type: none"> リハ会議では医師が説明するので本人の理解が良好になる。リスク管理や心配な症状が聞きやすい。 医師も含めて目標が共有できるので、利用者・家族とチームの関係性が良くなる
(2) 目標設定
<ul style="list-style-type: none"> リハからケアマネに具体的な生活目標を提案し、(リハマネⅡの方が) 密に関われる 興味・関心チェックシート等を活用して利用者の新たな面に介入し、目標の質の向上が図れる(良い面を延ばして生活機能の向上を図れる) 目標が明確になり利用者・家族の動機付けに繋がり、機能向上の期待が持てる(社会復帰の可能性が高くなる)
(3) 情報共有とリハ効果
<ul style="list-style-type: none"> 定期的なリハ会議で情報共有できるので、家での生活が安全に楽しく行えるようになる 色々な生活場面の課題を他職種と共有できるので、生活動作の向上に繋げやすい(リハ内容に反映できる)
(4) 動機付けや利用者との関係づくり
<ul style="list-style-type: none"> 本人・家族と関係者が方向性をチームで合意形成できるので、利用者の意欲向上に繋がる リハビリメインの話合いで、家族の(独自の)見通しを解消できる可能性を示唆できる(CMの負担軽減)
(5) その他
<ul style="list-style-type: none"> (所属に対して)短期集中で情報共有や目標の明確化ができ、利用者の回転を早くできる。収入増のメリットにつながる(但し、適性者の選択は必要) 法律(今後の国の方向性等)を盾にする。初めは手間でも最終的に利用者のためになることを強調する

#2 目標達成(サービス終了)の工夫

(1) 具体的な目標設定
<ul style="list-style-type: none"> 担当者会議の前にリハが情報収集を行ない、具体的な生活目標を家族、ケアマネに提案しておく(予後予測をたてる) 段階を追って、達成しやすい目標を設定する 歩数の数値目標を立てるなど、成果が見えるようにする
(2) 合意形成
<ul style="list-style-type: none"> 達成しやすい明確な目標と期間を設定し、最初から卒業まで含めた合意形成をしておく(利用者の選定) 開始前の評価や動機付けをしっかりと行ない、利用者自身の目標となっているかを確認する 施設内で出来ていることが外でも実際に出来るかを利用者とともに実施して、自信をつけさせる 終了に向けて、その人にあった場に繋ぐ。選択肢を与えながら本人に考えてもらう 利用者へも活動と参加が大切なことを、SPDCAを利用して説明する
(3) 他職種への働きかけ
<ul style="list-style-type: none"> 通所介護に移行した後でも、新たな可能性(現実的な目標)が出てくれば再利用できることを説明する 目標設定を医師と共有しておき、目標達成したら卒業を決めておく (訪問の場合)通所サービスへの移行目的をきちんと伝える
(4) その他
<ul style="list-style-type: none"> 新規の方から取組む (サービス提供側が)卒業する場についての情報を持っておくこと サ担会議で目標達成シート(3ヶ月、6ヶ月の目標達成で終了)を使って本人等に説明すると納得が良かった