

# 「戦略的な家族面接」の模索(第一報)

## 家族診断によるニーズの創造と相談員の役割

(医)春日ホスピタウン

星真理子、江連一也、安藤宏明、後藤美香、菊池富士子

### 【はじめに】

相談援助において環境へのアプローチ(特に家族)は欠かせない。

しかし質の高い「家族診断」の情報を効率的に収集し、「家族面接」による効果的な関わりができていたとは言い難い。現実的に、個人の価値観に基づく判断でルーチン化された単なる情報収集が行なわれ、「要望型」「思いつき」プランに終わっているのではないだろうか。

今回特にインテーク面接時の方法論の模索を通し、家族診断によるニーズの創造と相談員の役割を模索したので報告する。

### 【目 的】

効果的な「戦略的家族面接」の模索を相談員の立場から行なう。

### 【方 法】

インテーク面接、家族診断とニーズの創造、戦略的な家族面接という一連のプログラムの流れを導入前と比較し、1例(79歳女性、07.8.6 脳梗塞発症、07.8.28 当院回復期へ入院)を通して変化と効果を述べる。

特に、インテーク面接時の方法論の骨格を模索する。

### 【考察・まとめ】

インテーク面接では、紹介機関×本人・家族の要望を理解し真のニーズを創造、本人が主体となる自覚を促し、家族にチームの一員として参加してもらうことが大切である。

その際、本人・家族の過去に受けた説明の収集、その理解と今後の希望を収集し、「ギャップの診断」と「不足した情報の明確化」を行なう。そして、こちらの見通し(幅のある予後予測)とできること(プログラム)を示し「ギャップの修正」を行い、本人主体と家族参加の基礎を作る。その上で「プログラム作成に必要な情報」を収集する。「選択肢の提示」を、メリット・デメリットを含め提示し、「問題解決能力向上のための教育」を行った上で自己決定を尊重する。「タイムスケジュールとプログラムの提示と参加」を促すことがポイントとなる。