

「長照心理學」巡迴演講

田龜出版，台灣第一本「長照心理學」，5/25 現身。

本書不在傳統書局行銷，也不辦簽書會，只能跟田龜黃老師訂購。

巡迴演講理念：分享「長照心理學」。

第一場巡迴演講，今天(5/6)在國泰人壽舉行。

黃老師和作者分別分享二個主題：

1. 如何應用「長照心理學」在保險行銷? (業務行銷人員)

2. 如何應用「個案同理心」的博攔技巧? (長照相關人員)

(主題 1 可依演講對象修改，例如改為社工、照服、養護...等)

演講費用：作者 2000 元(1-2 小時)，北北基外縣市+交通費。黃老師免費贈送。

演講邀約：請洽黃老師，0921-841761 cshwang3@gmail.com line ID: taiwanturlte

請告知：時間地點、聽眾人數、聽眾背景。

別忘了認購：田龜的養生紅藜、養生奇亞。

我能幫您甚麼忙?

長照心理學

做長照、做心理、從心做起
Psychology of Long-Term Care:
care of the heart, care from the heart

余尚賢

Ψ
Ψ
Ψ

誰應該看此書：
照服員、個案家屬、照護摯親、
自己要成功老化。社工志工。
看此書的效益：
改變長照價值觀、培養個案同理心

如何做?
1. 買書看、提升自己的個案同理心。
2. 看完書、贈送個案、分享同理心。

安泰人壽的故事

個案同理心的方法

博攔(Bond)的五大方法：

疑問法	決策法	家屬法
面子法		先機法
↓		↓
留面子效應 Door-in-the-face, DITF		搶得先機效應 搶得先機.mp4 foot-in-the-door, FITD
大變小(遞減法)		小變大(遞增法)
幸運伯伯換 位子的故事		拒診伯伯的 故事

田龜計畫