



台灣聽力語言學會電子學報

The Speech-Language-Hearing Association, Taiwan

- 主題文章：分享從「一起工作」的角度，思考治療師與案家的合作關係，也分享身為單位負責人與治療師的合作模式
- 撰 稿 者：張擇祥語言治療師

主題文章

分享從「一起工作」的角度，思考治療師與案家的合作關係，也
分享身為單位負責人與治療師的合作模式



張擇祥／語言治療師

聆語言治療所負責人

治療師與案家的合作關係

請想像你的伴侶對你說：「親愛的，我先去跟其他人在一起，如果有需要再回來找你喔～」

你心裡在想說這是什麼情形，對嗎？但是，許多治療師常常需要面對類似的情境。

我們以為跟案家說好一起工作，我們將之後每週固定的時段保留給案家，我們不會因為更喜歡另一個案家，就取消約定把時段給別人，我們儘可能地排除雜務，在每次約定上課的時間來臨時，調整好狀態跟孩子一起專注地進行活動，但很可惜，不是每個家長都跟我們一樣重視這個約定，當他們排到其他單位時，我們可能就會收到類似訊息：「老師好，語言課先上到這邊，以後有需要再麻煩您喔～」

我們被當作商品，如同架上的蘋果，當他看到另一顆更喜歡的蘋果，就把我們放回架上，可惜的是，當我們被他拿在手的那段時間（時段排定後），就沒有機會被其他人選中（該時段不能排其他人），而且有很高的機率，他們會在挑選了一輪治療師後，又回來選中我們，讓我們經歷被遺棄、又被撿起，然後不知道什麼時候會再被換掉的心情。

身為一個有自主意識的人，我選擇不在這樣的環境工作，成立單位讓治療師可以決定要不要繼續跟案家一起工作，這不是身為單位負責人的我賦予治療師們的權力，而是同樣身為人，我希望自己單位的治療師與案家的關係是對等的。我們不會跟案家預收費，每一次上課後家長都可以決定要不要繼續合作，同樣的，治療師也可以決定。

合作，跟任何關係一樣，是雙方都要有意願才能延續，任一方不想繼續，合作關係就會結束。

以這種思維模式經營的單位，案家的流動率會很高嗎？

在我們單位，無論是案家或治療師的流動率都很低，成立將近 10 年裡大部分時期約有 10 位治療師，整間治療所每個月異動的案家數平均不到 3 個。

負責媒合案家與治療師的我在與家長電訪時，會觀察家長是想找個商品應急，還是清楚自己想找用心的治療師一起工作。

身為單位負責人與治療師的合作模式

延續上述的思維，我也想分享一些與治療師的合作模式。

選擇離開醫院來我們單位的治療師們，大多是想實現自己的一些理想，無論是提升工作品質（如：單純做治療，不需煩惱評鑑等行政工作），或是提升生活品質（如：有更多時間陪伴家人跟自己）；而我的理想是經營一個可以實現治療師理想的工作環境。因此，治療師們與我是在幫助彼此自我實現。

舉一個例子，我們單位給治療師的抽成比率算是高的，從治療師的角度思考，如果治療師自己經營一間治療所，假設每個月做一樣的案量，實際上收入並不會比在我們單

位工作還要高多少，而且在我們單位工作可以省去非常多的行政管理成本，也可以少掉許多煩惱（如：疫情期間不用煩惱單位盈虧）。

另外，在治療師離職時，我們會鼓勵案家跟著治療師到新單位繼續上課（除非新單位離太遠），這對案家以及治療師來說，都是不錯的安排。因為對案家而言，這樣可以不用花時間尋找以及適應新的治療師；對治療師而言，這樣可以維持一定的收入，且更重要的是可以繼續陪伴案家一起成長。我很開心自己可以這樣說：「治療師在這裡工作，是在經營自己的事業，也在經營自己的人生。」

以上分享自己從「一起工作」的角度，思考與案家以及與治療師的合作模式，並期許自己未來會有更多的實踐及心得。

關於作者

現任	聆語言治療所 語言治療師暨負責人
學歷	中山醫學大學 復健系聽語治療組學士 European Master of Clinical linguistics 歐洲臨床語言學碩士
經歷	台北市台安醫院聽語中心 語言治療師



編輯

發行單位：台灣聽力語言學會

發行人：蔡孟儒

主編：林峯全

網址：www.slh.org.tw

發行日期：2023.07.01

聽語學報：第 111 期

編輯群：簡欣瑜、陳貞佑、吳定諺、
張儷靜、張偉倩、曹真

助理編輯：陳璵哲