

DEVELOPMENTAL DISABILITIES ADMINISTRATION (DDA)
የመጀመሪያ ሰራተኞችና የቤተሰብ ምክክር ዕቅድ
Initial Staff and Family Consultation Plan

የደንበኛ ስም		የጉዳይ አስተዳዳሪ ስም	
የአቅራቢ ስም	የአቅራቢ ኤጀንሲ ስም	የቀን ዕቅድ ተጽፏል ወይም ተሻሽሏል	
<p>የሰራተኞች ወይም የቤተሰብ (S/F) አባል ግብ። የሰራተኛና የቤተሰብ ምክክር የሚያስፈልገው የሰራተኛ ወይም የቤተሰብ አባላት ሁኔታ አጭር መግለጫ ያካትቱ።</p>			
<p>S/F ወደ ግባቸው እንዲሰራ ለማገዝ የሚያስፈልግ ድጋፍ፡ የሚመለከታቸውን ሁሉ ያረጋግጡ።</p> <p><input type="checkbox"/> የS/F አባል ድርጊቶችን መመልከት</p> <p><input type="checkbox"/> ተስማሚ ቴክኒኮችን ለS/F በመቅረጽ ላይ</p> <p><input type="checkbox"/> የስልክ ምክክር</p> <p><input type="checkbox"/> ለቤተሰብ ድጋፍ ቡድን ወይም ተሟጋች ድርጅት ሪፈራል</p> <p>ይግለጹ፡</p>			
<p>ሰራተኞቹ ወይም የቤተሰቡ አባል ለመከተል ድጋፍ የሚያስፈልጋቸው ለደንበኛው ወቅታዊ የሕክምና ወይም ተዛማጅ ዕቅድ አለ? <input type="checkbox"/> አዎ <input type="checkbox"/> አይ</p> <p>አዎ ከሆነ፡ ከ S/F አባል ጋር የምትመክሩት የተራፒቲካል ወይም ተዛማጅ ዕቅድ አካል ይለዩ።</p>			
<p>አይደለም ከሆነ፡ እባክዎን ለሰራተኞቹ እና/ወይም ቤተሰብ ምን ዓይነት ምክክር እየተሰጠ እንደሆነ ምን ሪፈራል (ካለ) እንደሚደረግ ይወቁ።</p>			
SMART ግብ(ዎች) እና ዓላማ(ዎች)			
<p>በመመሪያው 4.19 ላይ የቀረቡትን የ S/F SMART ግብ(ዎች) እና ዓላማ(ዎች) ያብራሩ። በእያንዳንዱ ዕቅድ ከሶስት ግቦች አይበልጥም።</p>		<p>SMART ግቦች እና ዓላማዎች የሚከተሉት ናቸው፡</p> <ul style="list-style-type: none"> • የተወሰነ • የሚለካ • ሊደረስበት የሚችል • ተዛማጅ • በጊዜ የተገደበ 	
ግብ 1			
ግብ 2			
ግብ 3			
ግቡን ለማሳካት የምክክር ስልቶች			
ግብ 1			
ግብ 2			
ግብ 3			

የግብ ማጠናቀቂያ መስፈርቶች በተጨማሪም ፣ ሊለኩ በሚችሉ ቃላት ውስጥ ተገልፀዋል።

ግብ 1	
ግብ 2	
ግብ 3	
ፊርማዎች	
የደንበኛ ፊርማ	ቀን
የሕጋዊ ተወካይ ፊርማ	ቀን
የአቅራቢ ፊርማ	ቀን

የመጀመሪያ ሰራተኞችና የቤተሰብ ምክክር ዕቅድ መመሪያዎች

የደንበኛ ስም: በደንበኛው ስም ያክሉ።

የአቅራቢ ስም: ከሰራተኛው ወይም ከቤተሰብ ጋር የሚሰራውን የአቅራቢውን ስም ያክሉ። ኤጀንሲ ከሆነ፣ እባክዎ የኤጀንሲውን ስምና በመቀጠል አገልግሎቱን የሚሰጠውን ልዩ ክሊኒክ/ግለሰብ ያካትቱ።

የጉዳይ አስተዳዳሪ ስም: የደንበኛውን ጉዳይ አስተዳዳሪ ስም ያካትቱ።

የቀን ዕቅድ እንደ ተገደ ወይም እንደተከለሰ: ይህ ዕቅድ የተጠናቀቀበትን ቀን ያካትቱ።

የሰራተኛ ወይም ቤተሰብ (S/F) አባል አጠቃላይ ግብና የሰራተኞችና የቤተሰብ ምክክር አስፈላጊነትን የሚያመለክት የወቅቱ ሁኔታ አጭር መግለጫ: በዚህ ክፍል ውስጥ ሰራተኞች ወይም የቤተሰብ አባላት የSFC አገልግሎቶችን እንዲጠይቁ ያደረጋቸው የአቀራረብ ችግር ምን እንደሆነ ያካትቱ። ዋና ግባቸው ምንድን ነው? አጠቃላይ ዓላማቸው ይህንን አገልግሎት በመጠቀም ሊያገኙት የሚፈልጉት አጠቃላይ፣ ትልቅ ግባቸው ነው።

S/F ወደ ግባቸው እንዲሰራ ለማገዝ የሚያስፈልግ ድጋፍ (የሚመለከተውን ሁሉ ያረጋግጡ): በሰራተኞችና በቤተሰብ ምክክር ወቅት ሰራተኞቹ ወይም የቤተሰብ አባላት በአቅራቢው እንዴት እንደሚመሩ ይለዩ።

ሰራተኞቹ ወይም የቤተሰቡ አባል ለመከተል ድጋፍ የሚያስፈልጋቸው ለደንበኛው አሁን ያለው የሕክምና ወይም ተዛማጅ ዕቅድ አለ? ደንበኛው ቴራፒዩቲካል ዕቅድ አለው (ይህ ከሐኪም ፣ PT ፣ OT ፣ ST ፣ BCBA ፣ IEP ፣ ወዘተ ጋር ሊሆን ይችላል)። ደንበኛው የሕክምና ዕቅድ ካለው፣ ሰራተኞቹ ወይም የቤተሰብ አባላት በየትኛው የዕቅዱ ክፍል ላይ ምክክር እንደሚያስፈልጋቸው ይለዩ። አይደለም ከሆነ፣ እባክዎን ሰራተኛው ወይም የቤተሰብ አባል በምን ላይ ምክክር እንደሚያገኙ ያብራሩ።

በመመሪያው 4.19 ላይ የቀረቡትን የS/F SMART ግብ(ዎች) እና አላማ(ዎች) ያብራሩ። በእያንዳንዱ ዕቅድ ከሶስት ግቦች አይበልጥም: ሰራተኞቹ ወይም የቤተሰብ አባላት ሊሰሩባቸው የሚፈልጓቸውን ግቦች (ዎች) ይለዩ። ይህንን መስፈርት ግምት ውስጥ በማስገባት ግቡ መገለጹን ለማረጋገጥ ከሰነዱ በስተቀኝ ያለውን ሰንጠረዥ (S.M.A.R.T.) ይጠቀሙ።

ግቡን ለማሳካት የምክክር ስልቶች: ሰራተኞቹ ወይም የቤተሰብ አባላት ግባቸው(ቶች) ላይ እንዲደርሱ ለመርዳት አቅራቢው በምክክር ምን እንደሚሰራ እዚህ ይለዩ።

የግብ ማጠናቀቂያ መስፈርቶች፣ በተጨማሪም በሚለካ ቃላት የተገለጹ: የግብ ማጠናቀቂያ እንዴት እንደሚለካ ወይም እንደሚደረስ ይለዩ።

የደንበኛ ፈርማ: ደንበኛው እዚህ መፈረም አለበት።

የህጋዊ ተወካይ ፈርማ: ተግባራዊ ሲሆን የደንበኛው ህጋዊ ተወካይ በዚህ የመጀመሪያ ዕቅድ በመስማማት እዚህ መፈረም አለበት።

የአቅራቢ ፈርማ: የSFC አቅራቢው እዚህ ይፈርማል።