



የደንበኛ ስም	የጉዳይ አስተዳዳሪ ስም
----------	----------------

የአቅራቢ ስም	የአቅራቢ ኤጀንሲ ስም	የቀን ዕቅድ ተጽፏል ወይም ተሻሽሏል
----------	---------------	------------------------

የታላላቅ የልዩ ማገገሚያ ምድቦች ያመልክቱ፡

ራስን ማጎልበት - በራስ መተማመንን፣ በራስ መተማመንንና የግል ልማት ግቦችን ለማሳካት ችሎታዎችን ለማሳደግ ድጋፍ።

የደህንነት ግንዛቤና ራስን መሟገት - የደህንነት ግንዛቤን ለመጨመርና ፍላጎቶችን፣ ፍላጎቶችንና ግቦችን በብቃት ለመግለጽ ድጋፍ።

የግለሰቦች ውጤታማነትና ውጤታማ ማህበራዊ ግንኙነት - ግንኙነቶችን ለመገንባትና ለማቆየት ወይም በማህበረሰብና በቤት ውስጥ መካተትን ለመጨመር ማህበራዊ ክህሎቶችን ለማዳበር ድጋፍ።

የዕለት ተዕለት ሕይወት ተግዳሮቶችን በተመለከተ የመቋቋሚያ ስልቶች - የችግር አፈታት ክህሎቶችንና የጭንቀት አስተዳደር ቴክኒኮችን ለማሻሻል ድጋፍ።

ዕለታዊ ተግባራትን ማስተዳደርና የመላመድ ችሎታዎችን ማግኘት - በማህበረሰቡ ውስጥ በተሳካ ሁኔታ ለመኖርና ነፃነትን ለማሳደግ ክህሎቶችን ማዳበርን መደገፍ።

SMART ግብ(ዎች) እና ዓላማ(ዎች)

በፖሊሲ 4.20 ውስጥ እንደተገለጹት የተመለከቱትን ግቦች እና አላማ(ዎች) ይግለጹ። በእያንዳንዱ ዕቅድ ከሶስት ግቦች አይበልጥም።

ግብ 1		SMART ግቦች እና ዓላማዎች የሚከተሉት ናቸው፡ <ul style="list-style-type: none"> የተወሰነ የሚለካ ሊደረሰበት የሚችል ተዛማጅ በጊዜ የተገደበ
ግብ 2		
ግብ 3		

አገልግሎቱ ስንት ጊዜ ነው የሚሰጠው

የሚጠበቀው ደግሞ የአገልግሎት ቆይታ (ደንበኛው ግባቸው ላይ እንደደርሰው አገልግሎቱ ለምን ያህል ጊዜ፣ እና ለምን ያህል ጊዜ ይቆያል ተብሎ ይጠበቃል)፡

ግብ 1	
ግብ 2	
ግብ 3	

ዕቅዱ ምንድን ነው? ደንበኛው ለመደገፍ ምን ዘዴዎችና ዘዴዎች ጥቅም ላይ ይውላሉ? እድገት እንዴት እንደሚለካና እንዴት እርምጃዎች የአገልግሎቱን መደምደሚያ እንዴት እንደሚወስኑ?

ግብ 1	
ግብ 2	
ግብ 3	

ደንበኛው በህክምና፣ በአእምሮ ጤና ወይም በትምህርት ድጋፍ ፍላጎቶች (ሪፈራል ወደ እንክብካቤ አስተባባሪ፣ ህክምና ባለሙያ ወይም DDA ሊሆን ይችላል) ካሉ የሪፈራል ምክሮችን ይዘርዝሩ።

የሪፈራል ቀን፡-

ፈርማዎች

የደንበኛ ፈርማ	ቀን	ህጋዊ ተወካይ ፈርማ	ቀን
የአቅራቢ ፈርማ	ቀን		

ለመጀመሪያ ልዩ ማገገሚያ ዕቅድ መመሪያዎች

የደንበኛ ስም: በደንበኛው ስም ያክሉ።

ጉዳይ አስተዳዳሪ: አሁን ያለው የጉዳይ ሀብት አስተዳዳሪዎን ስም ያክሉ።

የአቅራቢ ስም: ማህበረሰብ ተሳትፎ አቅራቢዎን ስም ያክሉ።

የአቅራቢ ኤጀንሲ ስም: በተዋዋይ ኤጀንሲ ውስጥ አቅራቢ ከሆኑ፣ እባክዎን ኤጀንሲዎን እዚህ ያመልክቱ።

የቀን ዕቅድ እንደ ተገደ ወይም እንደተከለሰ: ይህ ዕቅድ ሲጠናቀቅ ያካትቱ።

የታለሙትን የልዩ ማገገሚያ ምድቦች ያመልክቱ: ደንበኛው ሊሰራበት በሚፈልገው የስፔሻላይዜድ ማገገሚያ ምድብ መሰረት ሳጥኑ ላይ ምልክት ያድርጉ። ከግቦች በላይ ብዙ ሳጥኖችን አታረጋግጥ። ለምሳሌ፡ ደንበኛው ሶስት (3) ግቦች ካለው (ይህም በማንኛውም ጊዜ ከፍተኛው) ከሆነ፣ ምልክት የተደረገባቸው ሶስት (3) ወይም ከዚያ ያነሱ ሳጥኖች ብቻ መሆን አለባቸው። በአንድ ምድብ ስር የሚጣጣሙ በርካታ ግቦች ሊኖሩ ይችላሉ፣ ስለዚህ ሶስት (3) ግቦች ሊኖሩት ይችላሉ፣ ነገር ግን በዚህ ቦታ ላይ ምልክት የተደረገባቸው ሁለት (2) ሳጥኖች ብቻ ናቸው።

በፖሊሲ 4.20 ውስጥ እንደተገለጹት የተመለከቱትን ግቦችና ዓላማ(ዎች) ይግለጹ። በእያንዳንዱ ዕቅድ ከሶስት ግቦች አይበልጥም። በቅጹ በስተቀኝ ያለውን ትንሽ ቻርት እንደ መመሪያ በመጠቀም ደንበኛው ያላቸውን ግቦች በS.M.A.R.T ግብ መስፈርት ይለዩ። ደንበኛው ምን ይፈልጋል? ግባቸው ምንድን ነው? ይህ ሰውን ያማከለ መሆን ያለበት ሲሆን በደንበኛው ቃላት ይሆናል።

የሚጠበቀው ድግግሞሽና የአገልግሎት ቆይታ ምን ያህል ነው? ደንበኛው ግባቸው ላይ መድረስ እስኪችል ድረስ የስፔሻላይዜድ ማገገሚያ አገልግሎት ለምን ያህል ጊዜ እንደሚቆይ ያብራሩ። ግባቸው ላይ እንዲደርሱ ደንበኛው ከአቅራቢው ጋር ምን ያህል ጊዜ መሥራት ይኖርበታል? ለምሳሌ፡ በሳምንት አንድ ጊዜ ለሁለት (2) ሰዓታት፣ ለሚቀጥሉት ሶስት (3) ወራት።

ዕቅዱ ምንድን ነው? ደንበኛው ለመደገፍ ምን ዓይነት ዘዴዎችና መላዎች ጥቅም ላይ ይውላሉ እንደዚሁም ደግሞ ደንበኛው ግባቸው ላይ መድረሱን እንዴት ያውቃል? እዚህ ግለጽላቸው።

ደንበኛው በህክምና፣ በአእምሮ ጤና ወይም በትምህርት ድጋፍ ፍላጎቶች (ሪፈራል ወደ እንክብካቤ አስተባባሪ፣ ህክምና ባለሙያ ወይም DDA ሊሆን ይችላል) ካሉ የሪፈራል ምክሮችን ይዘርዝሩ። ስፔሻላይዜድ ሃብሊቴሽን ሊሰጥ ከሚችለው ውጪ ለደንበኛው አስፈላጊ የሆኑትን ሪፈራሎች በዚህ ክፍል ይዘርዝሩ። የማገናዘብ ምሳሌዎች፡ የደንበኛ የአእምሮ ጤና አቅራቢ ወይም የትምህርት ፍላጎት ለትምህርት ቤት ዕድሜው ለደረሰ ደንበኛ የሚያሳስባቸው ነገሮች አሉ? ደንበኛው እስካሁን ያልተገናኙትን ምንጮች ሪፈራል ያስፈልገዋል?

የደንበኛ ፈርማ: ደንበኛው እዚህ መፈረም አለበት።

የሕግ ተወካይ ፈርማ፣ ተግባራዊ ሲሆን የደንበኛው ህጋዊ ተወካይ በዚህ የመጀመሪያ ዕቅድ በመስማማት እዚህ መፈረም አለበት።

የአቅራቢ ፈርማ: ስፔሻላይዜድ ማገገሚያ አቅራቢው እዚህ ይፈርማል።