

# Thỏa thuận Ra Quyết định có Hỗ trợ

Dành cho Thành viên Cộng đồng

ACRC 2024

Ra Quyết định  
có Hỗ trợ là gì?



# Luật California cho biết...

Mọi người đôi khi cần sự giúp đỡ hoặc hỗ trợ trong cuộc sống (không chỉ những người khuyết tật)

Người trưởng thành bị khuyết tật có quyền nhận được hỗ trợ khi đưa ra quyết định từ những người họ muốn và chính xác hình thức hỗ trợ mà họ muốn

Những người khác phải tôn trọng mong muốn của người trưởng thành bị khuyết tật được ghi vào một tài liệu mang tên Thỏa thuận Ra Quyết định có Hỗ trợ.

Khả năng của người trưởng thành bị khuyết tật phải được đo lường bằng cách xem xét những gì họ có thể làm khi có sự hỗ trợ, (không phải khi không có sự hỗ trợ đó)



# Ra Quyết định có HỖ trợ (SDM) là...

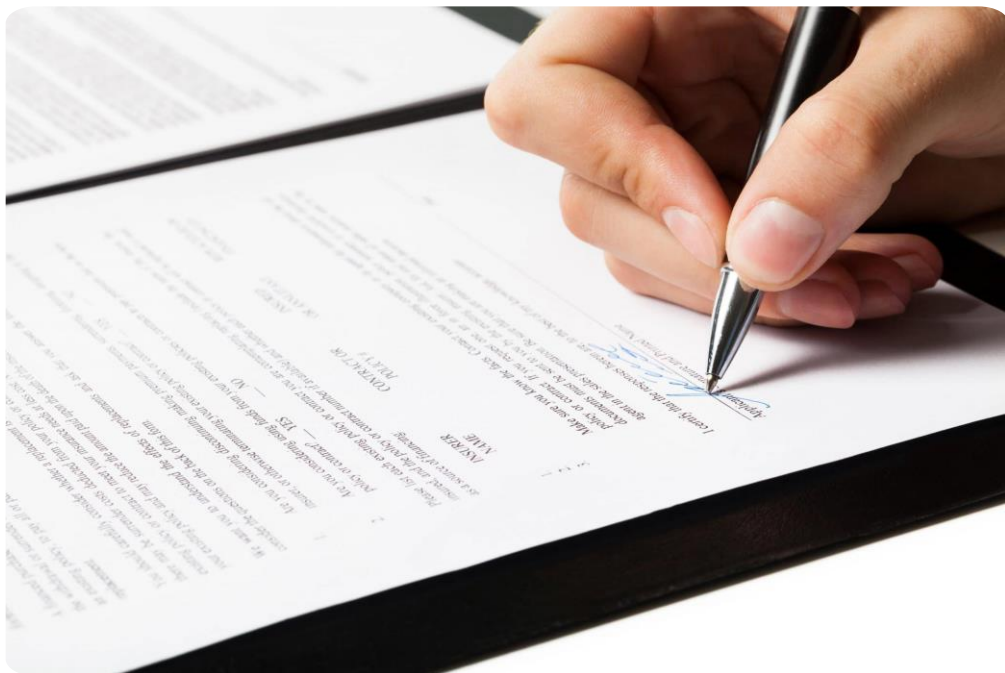


Cách để người trưởng thành bị khuyết tật được HỖ TRỢ trong việc đưa ra các lựa chọn (quyết định) khi

- **HỌ** tự đưa ra lựa chọn của riêng mình
- **HỌ** chọn hình thức trợ giúp hoặc hỗ trợ mà họ muốn
- **HỌ** chọn những người quý vị muốn để giúp đỡ hoặc hỗ trợ họ - bạn bè, gia đình, nhân viên - những người được gọi là **Người hỗ trợ**
- **Người hỗ trợ** có mặt để giúp đỡ người trưởng thành bị khuyết tật...

**NGƯỜI TRƯỞNG THÀNH BỊ KHUYẾT TẬT LÀ NGƯỜI QUYẾT ĐỊNH**

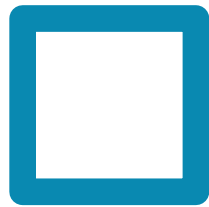
Họ đưa ra quyết định cuối cùng, không phải những Người hỗ trợ của họ.



## Thỏa thuận SDM

- Tài liệu được điền để cho mọi người biết Người hỗ trợ của khách hàng là ai và hình thức hỗ trợ mà khách hàng muốn (và không muốn).
- Khách hàng cung cấp cho mọi người một bản sao Thỏa thuận SDM của họ
- Những người khác phải tôn trọng lựa chọn Người hỗ trợ của khách hàng và hình thức cũng như lĩnh vực hỗ trợ mà họ muốn!

SDM:  
Suy nghĩ về  
các lựa chọn





## Lựa chọn = Quyết định

- Các khách hàng trưởng thành có quyền đưa ra lựa chọn/quyết định trong cuộc sống của chính họ



- Khách hàng trưởng thành có quyền nhận được hỗ trợ để giúp họ đưa ra những lựa chọn đó

# Các loại lựa chọn -- Ví dụ

---

Khách hàng muốn sống ở đâu

Khách hàng làm gì để giải trí

---

Khách hàng muốn sống với ai

Khi nào nên đi khám bác sĩ/nha sĩ

---

Khách hàng muốn làm việc ở đâu/nếu muốn

Khách hàng muốn được điều trị y tế như thế nào

---

Khách hàng muốn chuyển sang chương trình trong ngày nào

Mua vật gì

---

Khách hàng mặc quần áo gì

Khách hàng muốn tham gia lớp học nào

---

Khách hàng muốn kết bạn với ai

Có nên hẹn hò hay không và hẹn hò với ai

---

Khách hàng chi tiêu tiền của họ như thế nào

Ăn gì

---

Quý vị có thể nghĩ ra những LỰA CHỌN nào khác không?





SDM:  
Suy nghĩ về hỗ  
trợ



# Các hình thức hỗ trợ

- **Thông tin bằng ngôn ngữ đơn giản:** Thông tin được viết bằng những từ ngữ đơn giản
- **Hình ảnh, bản vẽ hoặc ảnh chụp**
- **Người giải thích mọi thứ cho khách hàng**
- **Nghiên cứu:** Đặt câu hỏi, xem tài liệu hoặc trang web
- **Thử nghiệm hoặc tham quan:** Thử những điều khác nhau để xem điều gì phù hợp với khách hàng



## Các hình thức hỗ trợ khác

- **Lời nhắc** về ngày, giờ hoặc sự kiện quan trọng
- Hỗ trợ liệt kê **Ưu & Nhược điểm**
- **Tham dự** các cuộc họp và cuộc hẹn cùng khách hàng
- **Trao đổi** với các chuyên gia hiểu biết về lựa chọn



# Nhiều hình thức hỗ trợ hơn nữa!

- **Lớp học** tìm hiểu về các lựa chọn lành mạnh.
- **Công nghệ:** Sử dụng điện thoại, máy tính hoặc thiết bị khác để trợ giúp trong việc lựa chọn.
- **Giúp truyền đạt lựa chọn của khách hàng** cho người khác

**VÍ DỤ KHÁC???**



# Khách hàng muốn được hỗ trợ điều gì?

Khách hàng có thể có nhiều lựa chọn mà họ muốn tự mình thực hiện.

Có thể có những lựa chọn khác mà họ muốn được hỗ trợ.

Và có thể có những lựa chọn mà họ không thể thực hiện nếu không có sự hỗ trợ.



# Suy nghĩ về người hỗ trợ



# Khách hàng muốn ai là Người hỗ trợ của họ?

Người hỗ trợ nên là:

- Người mà khách hàng tin tưởng
- Người hiểu rõ khách hàng và biết họ muốn gì
- Người đồng ý làm Người hỗ trợ

Một khách hàng có thể chỉ cần một Người hỗ trợ hoặc nhiều hơn tùy ý muốn!



## Trò chuyện với những người có Tiềm năng làm Người hỗ trợ

- Khách hàng nên dành thời gian để gặp gỡ tất cả những người mà họ nghĩ có thể muốn trở thành Người hỗ trợ.
- Khách hàng có thể gặp từng người một hoặc tất cả cùng lúc
- Khách hàng có thể cung cấp cho họ thông tin bằng văn bản về khái niệm SDM và Người hỗ trợ là gì.





# Trò chuyện với những người có Tiềm năng làm Người hỗ trợ

Nói về

- Hình thức trợ giúp/hỗ trợ mà khách hàng muốn nhận được từ mỗi người
- Người đó có đồng ý làm Người hỗ trợ hay không
- Cách khách hàng nhận sự giúp đỡ từ Người hỗ trợ
- Liệu những Người hỗ trợ có thể trò chuyện với nhau khi khách hàng không có mặt hay không





Điền vào **Biểu mẫu Thỏa thuận**  
**SDM**

# Thỏa thuận SDM

Liên kết đến Thỏa thuận SDM trống:

[Ra Quyết định có Hỗ Trợ - Trung tâm Khu vực Alta California \(altaregional.org\)](https://altaregional.org)

**Một người bạn, thành viên gia đình hoặc nhân viên đáng tin cậy có thể đọc và giải thích biểu mẫu cho khách hàng và giúp họ hoàn thành Thỏa thuận SDM!**



# Điền vào Biểu mẫu

- Thêm tên khách hàng vào chỗ trống ở đầu trang 1 để mọi người biết đây là thỏa thuận của KHÁCH HÀNG.
- Trong phần "Các lĩnh vực tôi muốn được hỗ trợ và những người tôi muốn hỗ trợ tôi", hãy bổ sung số người hỗ trợ và các lĩnh vực cũng như hình thức hỗ trợ tùy theo ý muốn của khách hàng.
- Chỉ thêm những người đã đồng ý làm Người hỗ trợ của khách hàng



# Tài liệu đính kèm—Các Thỏa thuận khác

- Khách hàng có thể đính kèm bản sao của bất kỳ thỏa thuận hoặc tài liệu nào khác mà họ đã có liên quan đến các hình thức hỗ trợ mà người khác đang cung cấp cho khách hàng.
- Ví dụ: các tài liệu này có thể được đính kèm:
  - Giấy Ủy quyền Dài hạn
  - Giấy Ủy quyền về Chăm sóc sức khỏe hoặc Chỉ dẫn trước
  - Chuyển giao Quyền Ra Quyết định về Giáo dục
  - Thư Bảo hộ
  - Thông cáo
  - Thỏa thuận Người đại diện Nhận chi trả



# Chữ ký của Khách hàng

- Khách hàng có thể tự đọc tài liệu hoặc nhờ một người đáng tin cậy đọc tài liệu cho nghe trước khi ký.
- KHÁCH HÀNG phải ký vào tài liệu theo một trong hai cách sau:
  - Trước sự chứng kiến của Công chứng viên, người sẽ chứng nhận rằng khách hàng đã ký vào tài liệu HOẶC
  - Trước sự chứng kiến của hai nhân chứng không được nêu tên trong Thỏa thuận, những người sẽ cần ký vào tài liệu để tuyên bố rằng họ đã nhìn thấy khách hàng ký vào Thỏa thuận.
  - Thỏa thuận không có hiệu lực trừ khi chữ ký của KHÁCH HÀNG đáp ứng một trong hai yêu cầu đó



shutterstock.com · 2046349127

# Tài liệu đính kèm 1 vào Thỏa thuận SDM tổng

## – Thỏa thuận Người hỗ trợ

- Mỗi Người hỗ trợ của khách hàng được xác định trong Thỏa thuận phải nhận được một bản sao của Thỏa thuận Người hỗ trợ cùng với Thỏa thuận SDM đã ký.
- Người hỗ trợ phải ghi ngày và ký vào Thỏa thuận này
- Tất cả các Thỏa thuận Hỗ trợ đã ký sẽ được đính kèm với Thỏa thuận SDM đã ký



# Tài Liệu Đính Kèm 2

## -- Bảng chú giải

- Đây là danh sách các từ ngữ có trong Thỏa thuận SDM để mọi người (khách hàng, Người hỗ trợ và bất kỳ ai có thể đọc Thỏa thuận) đều biết và có thể đồng ý về ý nghĩa của các từ này.
- SDM vẫn còn là khái niệm mới mẻ, vậy nên bảng này giúp những người khác trong cộng đồng hiểu được khách hàng muốn gì và cách họ có thể hỗ trợ khách hàng đúng như Thỏa thuận hướng dẫn!





## Tài liệu đính kèm 3 - Thông tin cho Người nhận Thỏa thuận SDM

- Khách hàng sẽ cung cấp bản sao của Thỏa thuận SDM đã ký cho những người và doanh nghiệp khác (như bác sĩ, trung tâm khu vực, trường học, nhà cung cấp dịch vụ hoặc các cơ quan khác).
- Tài liệu đính kèm này giúp mọi người hiểu được những gì họ cần làm để đảm bảo rằng khách hàng có được sự hỗ trợ mà họ mong muốn!
- Tài liệu này rất quan trọng vì SDM vẫn còn là khái niệm mới mẻ nên không phải ai cũng biết.



**Sau khi Thỏa thuận  
SDM được ký kết**



# Tập hợp các Tài liệu đính kèm

- Đảm bảo rằng khách hàng đã ký Thỏa thuận SDM và Người hỗ trợ đã ký tất cả các Thỏa thuận Người hỗ trợ cần ký (Tài liệu đính kèm 1) cùng với tất cả các thỏa thuận khác mà quý vị muốn đính kèm cũng như Tài liệu đính kèm 2 và 3.
- Tạo bản sao và cung cấp cho những người mà khách hàng muốn họ biết về hình thức hỗ trợ mà khách hàng muốn: bác sĩ và nha sĩ, trường học, Trung tâm Khu vực SC, thành viên gia đình, bạn bè, nhà cung cấp dịch vụ và những người khác!

**KHÁCH HÀNG PHẢI GIỮ BẢN GỐC THỎA THUẬN SDM ĐÃ KÝ Ở NƠI AN TOÀN**



# Gia hạn/Thay đổi Thỏa thuận SDM

- Thỏa thuận SDM phải được khách hàng và tất cả những Người hỗ trợ của họ XEM XÉT ít nhất hai năm một lần.
- Thỏa thuận SDM có thể được cập nhật/thay đổi bất cứ lúc nào, bao gồm cả khi xem xét hai năm, để cho thấy bất kỳ thay đổi nào mà khách hàng muốn.
- Bất cứ khi nào Thỏa thuận SDM được cập nhật/thay đổi, khách hàng phải ký Thỏa thuận mới, tất cả Người hỗ trợ đều phải ký Thỏa thuận Người hỗ trợ mới và khách hàng phải cung cấp bản sao của Thỏa thuận SDM mới cũng như tất cả các tài liệu đính kèm cho những người/doanh nghiệp như trước đó để thay thế thỏa thuận cũ.



# Chấm dứt/Kết thúc Thỏa thuận SDM

Thỏa thuận SDM của khách hàng có hiệu lực cho đến khi chấm dứt (kết thúc) khi:

- Khách hàng cho biết họ không cần thỏa thuận nữa (hoặc đã qua đời 😞)
- Tất cả những Người hỗ trợ nói rằng họ không muốn cung cấp hỗ trợ cho khách hàng hoặc không đủ điều kiện để hỗ trợ khách hàng nữa vì lý do pháp lý

Nếu chỉ một số Người hỗ trợ không muốn hoặc không thể cung cấp hỗ trợ khách hàng nữa, Thỏa thuận vẫn được giữ nguyên



# Cách Chấm dứt Hỗ trợ hoặc Thỏa thuận SDM

- Người hỗ trợ có thể chấm dứt việc mình tham gia thỏa thuận bằng cách trao đổi với khách hàng hoặc gửi cho khách hàng văn bản tuyên bố rằng họ sẽ không cung cấp hỗ trợ nữa.
- Khách hàng có thể chấm dứt Thỏa thuận SDM của mình theo bất kỳ cách nào thể hiện cho người khác biết ý định chấm dứt của họ: nói cho người khác, xé tài liệu, gạch nội dung có trong tài liệu hoặc các biện pháp khác khi có mặt người khác.



# Quyền của Khách hàng

- Ngay cả khi khách hàng có Thỏa thuận SDM nêu rõ họ muốn có Người hỗ trợ giúp đỡ họ trong một lĩnh vực nào đó, khách hàng vẫn có quyền tự đưa ra mọi quyết định và lựa chọn của mình mà không cần đến Người hỗ trợ nếu họ muốn. (Tự nguyện)
- Người hỗ trợ KHÔNG THỂ ký các tài liệu thay mặt cho khách hàng (trừ khi có tài liệu khác như Giấy ủy quyền cho phép làm vậy)

**HÃY NHỚ:**

**KHÁCH HÀNG LÀ NGƯỜI ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH/LỰA CHỌN CUỐI CÙNG VỀ CUỘC SỐNG CỦA HỌ, CÓ HOẶC KHÔNG CÓ THỎA THUẬN SDM**



# THẮC MẮC???

Nơi để biết thêm thông tin về SDM:

## **ARC của California**

Điện thoại: 916-552-6619

Trang web: <https://thearcca.org/info-resources/supported-decision-making/>

## **Chương trình Hỗ trợ Kỹ thuật SDM (đang phát triển)**

Hội đồng Tiểu bang về Khuyết tật Phát triển

Trang web: <https://scdd.ca.gov/sdm-tap/>

## **Bộ luật Phúc lợi và Định chế phần 21000-21008**

Trang web của Cơ quan Lập pháp California: [Văn bản Hiện thị Điều luật \(ca.gov\)](#)





# **(CÁC) DIỄN GIẢ**

**Robin M. Black**

**Quản lý Dịch vụ Pháp lý**

**Trung tâm Khu vực Alta California**

**2241 Harvard Street, Suite 100**

**Sacramento, CA 95815**

**Điện thoại: (916) 978-6269**

**Email: [rblack@altaregional.com](mailto:rblack@altaregional.com)**