

## ქალთა ჯანმრთელობა

### მოდული 1: სემინარის შესავალი

**მიზნები:** ამ მოდულის ბოლოს მსმენელებს შეეძლებათ:

1. სახელებით მიმართონ ტრენერებსა და სხვა მსმენელებს, როცა დასჭირდებათ მიმართვა სემინარის დროს;
2. აღწერონ, რის შესწავლას მოელიან ისინი ამ სესიისაგან;
3. აღწერონ შემოთავაზებული კურსის ძირითადი მიზნები;
4. მსმენელების მოლოდინისა და შემოთავაზებული სატრენინგო პროგრამის მიზნების შეჯერება;
5. დაასახელონ სულ მცირე ოთხი ჯგუფური ნორმა, რასაც ჯგუფი დაიცავს იმისათვის, რომ სემინარი ნაყოფიერად ჩატარდეს;
6. შეაფასონ თავიანთი ცოდნა ოჯახის დაგეგმვის შესახებ;
7. დაასახელონ სულ მცირე ოთხი პრინციპი უკუგების გასაცემად და მისაღებად;
8. აღწერონ უკუგების პრინციპების გამოყენება.

**წინასწარ განსაზღვრული დრო:** 2 საათი

**სწავლების მეთოდები:**

- ინტერვიუები
- დისკუსია
- ტესტირება

**საჭირო მასალები:**

ფლიპზარათები:

- სემინარის საერთო მიზნები
- სესიის მიზნები
- პირველი დღის განრიგი
- კითხვები წარდგენის სავარჯიშოსათვის
- უკუგება
- ცხოვრება და სწავლა: ადამიანები სწავლობენ ცხოვრებისეული გამოცდილებიდან

მსმენელთათვის დასარიგებელი:

- საერთო მიზნები
- სემინარის კალენდარი
- პრეტესტი
- უკუგება
- ცხოვრება და სწავლა: ადამიანები სწავლობენ ცხოვრებისეული გამოცდილებიდან

ფლიპზარათი და ქაღალდი

ქაღალდის დასტა

მარკერები

საწებავი ლენტები

მსმენელთათვის:

- ბლოკნოტები
- ფანქრები
- კალმისტრები

## I-II წარდგენები და მოლოდინი (1 საათი)

გულთბილად მიიღეთ მსმენელები სემინარზე. მოკლედ წარუდგინეთ ტრენერები.

განუმარტეთ, რომ ჩვენ ვიმუშავებთ ერთად ხუთ დღიანი ტრენინგის განმავლობაში და ჯგუფში ერთმანეთს გავუზიარებთ ცოდნას, აზრებსა და გამოცდილებას და ერთმანეთისაგან ვისწავლით. სწავლების ეს პროცესი გაადვილდება, თუ ერთმანეთს გავიცნობთ. თხოვეთ მსმენელებს, წარმოადგინონ თავიანთი თავი (თქვან თავიანთი სახელი და იმ ყვავილის სახელი, რომელიც იწყება იმავე ასოზე, რომელზეც მათი სახელი). როდესაც თითოეული მათგანი რიგრიგობით წარმოადგენს საკუთარ თავს, პირველად ის იმეორებს იმ ადამიანის სახელსა და ყვავილს, რომელმაც უშუალოდ მის წინ წარმოადგინა თავისი თავი. (შეიძლება გამოყენებულ იქნეს სხვა სავარჯიშოები „პირველი ნაბიჯის გადასადგმელად“)

უთხარით მსმენელებს, რომ ჩვენ აგრეთვე გვინტერესებს ვიცოდეთ, თუ რა გამოცდილება აქვთ მათ ოჯახის დაგეგმვის საქმეში და თუ არიან დაინტერესებული ოჯახის დაგეგმვის მომსახურების მიწოდებაში. თხოვეთ მსმენელებს იპოვონ პარტნიორი და ერთად დასხდნენ.

- ფლიპზარათზე განათავსეთ *კითხვები წარდგენის სავარჯიშოსათვის*. თხოვეთ თითოეულ წყვილს იმსჯელონ კითხვებზე და ჩაიწერონ მათი პარტნიორების პასუხები. განუმარტეთ, მსმენელები მით უფრო მეტ ინფორმაციას მიიღებენ ტრენინგისაგან, რაც უფრო აქტიურად ჩაებმებიან მის მსვლელობაში. მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანენ ტრენინგის მიმდინარეობაში იმით, რომ ერთმანეთს გაუზიარებენ, თუ რისი სწავლა სჭირდებათ ამ სემინარზე. თხოვეთ მსმენელებს, რაც შეიძლება კონკრეტული პასუხები გასცენ კითხვებს.
- თითოეული წყვილიდან ერთ-ერთს სთხოვეთ წარმოადგინოს თავისი პარტნიორი და გააცნონ ჯგუფს თავისი პარტნიორის პასუხები ინტერვიუსას დასმულ კითხვებზე. ფლიპზარათზე აღნიშნეთ მესამე შეკითხვაზე გაცემული პასუხები.

## III-IV. სემინარის საერთო მიზნები (10 წთ.)

განათავსეთ ფლიპზარათზე *საერთო მიზნები*. წაიკითხეთ ეს მიზნები ჯგუფთან ერთად და ჰკითხეთ მათ, თუ აქვთ რაიმე შეკითხვა ან ახსნა-განმარტება სურთ ამასთან დაკავშირებით.

წარმართეთ დისკუსია იმის შესახებ, თუ რა მსგავსებაა სემინარის შემოთავაზებულ მიზნებსა და მსმენელთა მოლოდინს შორის. სადაც არის მათ შორის შეუთანხმებლობა, განიხილეთ ჯგუფთან ერთად, თუ როგორ შეიძლება დაკმაყოფილდეს მსმენელთა მიერ გამოთქმული შეხედულებები. თუ შეუძლებელია

მომზადებულია ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) კავკასიის რეგიონალური ოფისის ფინანსური მხარადაჭერით (კონტრაქტი 114-A-00-03-00157-00) და ჯონ სნოუს კვლევისა და სწავლების ინსტიტუტის (JSI Research & Training Institute, Inc.) ურთიერთთანამშრომლობით

მათი მოლოდინის გამართლება სემინარის დროს, განიხილეთ სხვა საშუალებები, რა შემთხვევებშიც შეიძლება გამართლდეს ის.

მსმენელებს დაურიგეთ თეზისის – სემინარის *საერთო მიზნების* ასლები. აღნიშნეთ, რომ შესაძლებელია გარკვეული ცვლილებები მსმენელთა დამატებითი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად.

მსმენელებს დაურიგეთ *სემინარის განრიგის* ასლები. ჯგუფთან ერთად განიხილეთ შემოთავაზებული განრიგი. ჰკითხეთ, თუ ეს ვინმეს სერიოზულ პრობლემას უქმნის (რაც იმას ნიშნავს, რომ შესაძლოა, საჭირო იყოს უფრო ადრე ან უფრო გვიან დაწყება ან უფრო ადრე ან უფრო გვიან დამთავრება, რაც დამოკიდებული იქნება ჯგუფის სურვილზე). ნებისმიერ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია, რომ ყოველდღე დაიცვათ მეცადინეობის ხანგძლივობა, რაც შეადგენს 6.5 საათს.

განათავსეთ ფლიპბარათზე: *მოდული I: სესიის მიზნები და პირველი დღის განრიგი*. ჯგუფთან ერთად მოკლედ მიმოიხილეთ ისინი.

## V. ჯგუფური ნორმები (5 წუთი)

განუმარტეთ მსმენელებს, რომ დადებითი სასწავლო გარემოს შესაქმნელად მნიშვნელოვანი ელემენტია ის, რომ ჯგუფის თითოეულმა წევრმა შეიგნოს თავისი პასუხისმგებლობა. თხოვეთ მსმენელებს, რომ დაფიქრდნენ, რა ჯგუფური ნორმები უნდა დაიცვან იმისათვის, რომ ხელი შეუწყონ ყველას მონაწილეობასა და შესწავლას. შესთავაზეთ მნიშვნელოვანი ჯგუფური ნორმები, სემინარის ჩატარების ადგილთან დაკავშირებული წესების ჩათვლით, თუ კი თავად მსმენელები ვერ დაასახელებენ მათ.

### ზოგადი ჯგუფური ნორმები:

- დაიცავით სემინარის განრიგი
- პატივი ეცით და წააქეზეთ სხვები მონაწილეობის მისაღებად
- ნუ შეაწყვეტინებთ
- უსმინეთ სხვებს
- დაიცავით სხვების ნათქვამის კონფიდენციალურობა
- ნუ გაკიცხავთ ერთმანეთს
- ყველა პასუხისმგებელია საკუთარ სწავლაზე
- ოთახში, სადაც ტრენინგი ტარდება, მოწვევა აკრძალულია
- ოთახში, სადაც ტრენინგი ტარდება, მობილურ ტელეფონზე საუბარი აკრძალულია
- ყველამ ყურადღება უნდა მიაპყროს სემინარის დროს განსახილველ საგანს

## VI. პრეტესტი (30 წუთი)

მსმენელებს განუმარტეთ, რომ ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებით მათი ცოდნის შემოწმების ერთ-ერთი საშუალება არის პროგრამის ფარგლებში ტესტირების ჩატარება. ეს ტესტი ტრენერებს უჩვენებს სემინარზე განსახილველად დაგეგმილი სხვადასხვა თემის ირგვლივ მსმენელთა ცოდნის დონეს.

მსმენელებს დაურიგეთ *პრეტესტი*. მათ მიეცით 30 წუთი კითხვებზე პასუხების გასაცემად, შემდეგ აკრიბეთ პრეტესტები.

**შენიშვნა:** პრეტესტი უნდა გაასწოროს ტრენერებმა ტრენინგის პირველი დღის ბოლოს, რათა მათ იცოდნენ მსმენელთა შესაძლებლობა და სისუსტე და ამგვარად განსაზღვრონ, თუ რაზე უნდა გამახვილდეს ყურადღება ტრენინგზე.

## IX-X. უკუგება (30 წუთი)

თემაზე – უკუგება საუბარი დაიწყეთ მსმენელებისათვის შეკითხვის დასმით:

- საიდან იციან სამედიცინო პირებმა, თუ რამდენად ეფექტურია მათი მუშაობა?

- იმ შედეგებით, რომლებსაც ისინი აღწევენ
- სხვებისაგან მიღებული უკუგებით

- მსმენელებს დაურიგეთ თეზისი –*უკუგება* და მოხალისეებს თხოვეთ წაიკითხონ იქ მოცემული პუნქტები და თავიანთი აზრი გამოთქვან იმაზე, თუ რას ნიშნავს იგი და როგორ უნდა იქნეს გამოყენებული სემინარზე.

ფლიპზარათზე მოათავსეთ *უკუგება* იმისათვის, რომ მსმენელებმა მის მიხედვით იხელმძღვანელონ სემინარის განმავლობაში.

გამართეთ დისკუსია შემდეგზე:

- უარყოფითი უკუგებისათვის დამახასიათებელი თვისებები და გავლენა მონაწილეობის მიღებასა და სწავლაზე:
  - ფასდება ზოგადად
  - გამოხატავს იმ ადამიანისადმი ნაკლებ პატივისცემას, რომლისადმიც მიმართულია ეს უკუგება
  - ხშირად იწვევს იმას, რომ უკუგების მიმღები თავს დამნაშავედ გრძნობს, ნაწყენია; შეიძლება შეელახოს პირადი ღირსების გრძნობა
  - შეიძლება გამოიწვიოს უარყოფითი რეაქცია, ხელი შეუშალოს მოსმენასა და/ან ნათქვამზე პასუხის გაცემას/გამოხმაურებას
- დადებითი უკუგების პრინციპები:
  - უზრუნველყოფს ინფორმაციით, რომლის გამოყენებაც შეუძლია ინდივიდს საკუთარი შეფასების გასაკეთებლად

მომზადებულია ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) კავკასიის რეგიონალური ოფისის ფინანსური მხარდაჭერით (კონტრაქტი 114-A-00-03-00157-00) და ჯონ სნოუს კვლევისა და სწავლების ინსტიტუტის (JSI Research & Training Institute, Inc.) ურთიერთთანამშრომლობით

- იწყება იმით, რომ ადამიანი თავს სხვის ადგილზე წარმოიდგენს და ასეთ შეკითხვას სვამს „როგორ შემიძლია ჩემი სათქმელის ჩამოყალიბება ისე, რომ ამ ადამიანისათვის ყველაზე უფრო გამოსადეგი იყოს?“

თხოვეთ მსმენელებს გამოიყენონ უკუკითხვის მიცემისა და მიღების პრინციპები მაშინ, როდესაც თავიანთ კოლეგებს უკუკითხვას აძლევენ სემინარის დროს.

ფლიპზარათზე მოათავსეთ *ცხოვრება და სწავლა: ადამიანები სწავლობენ ცხოვრებისეული გამოცდილებიდან*. თხოვეთ მსმენელებს, რომ ეს განიხილონ და თავიანთი აზრი გამოთქვან იმაზე, თუ როგორ უნდა გამოიყენებოდეს ეს ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებული მომსახურების გაწევასთან მიმართებაში.

ის, თუ როგორ ვექცევით ადამიანებს გვეხმარება იმის განსაზღვრაში: 1) რას ფიქრობენ ისინი თავიანთი თავის შესახებ და 2) როგორ რეაგირებენ სხვებთან დაკავშირებით.
---

მსმენელებს დაურიგეთ თეზისი - *ცხოვრება და სწავლა: ადამიანები სწავლობენ ცხოვრებისეული გამოცდილებიდან*.

ფლიპბარათი:

## კითხვები წარდგენის სავარჯიშოსათვის

1. სად მუშაობთ და რა გამოცდილება გაქვთ ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებით?
2. ხართ თუ არა დაინტერესებული ოჯახის დაგეგმვის სერვისის მიწოდებაში? ოჯახის დაგეგმვის რა ასპექტს ფლობთ და რისი სწავლა გსურთ?
3. აღნიშნული სემინარი როგორ შეიძლება დაგეხმაროთ ცოდნის მიღებაში ამ სფეროში და თქვენი უნარ-ჩვევების გაუმჯობესებაში? გთხოვთ, გასცეთ კონკრეტული პასუხი!

## ტრენინგი ოჯახის დაგეგმვაში

**სემინარის ამოცანა:** პირველადი ჯანდაცვის ექიმების ცოდნისა და პრაქტიკული უნარ-ჩვევების გაუმჯობესება ოჯახის დაგეგმვის ყველა ხელმისაწვდომ მეთოდთან დაკავშირებით ხარისხიანი მომსახურების უზრუნველსაყოფად (სშს ჩასმისა და ნებაყოფლობითი ქირურგიული კონტრაცეფციის კლინიკური ასპექტების გარდა).

**სემინარის ძირითადი მიზნები:** სემინარის ბოლოს მსმენელებს შეეძლებათ:

1. ხარისხიანი მომსახურების პრინციპების გამოყენება ოჯახის დაგეგმვის მომსახურების გაწევისას.
2. კონტრაცეპტული მეთოდების შესახებ თავიანთი ცოდნის გამოყენება პაციენტისათვის მეთოდის შერჩევასთან დაკავშირებული კონსულტაციის გაწევის დროს და ასევე კონტრაცეპტივების გვერდითი მოვლენებისა და მათ გამოყენებასთან დაკავშირებული სხვა შესაძლო პრობლემების მართვის დროს.
3. ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებული კონსულტირების პროცესში ქცევის შეცვლასთან, გადაწყვეტილების მიღებასა და ინფორმირებული არჩევანის გაკეთებასთან მიმართებაში მათი ცოდნის გამოყენება
4. მომსახურების გაწევის GATHER მეთოდის გამოყენება ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებული მომსახურების გაწევისას.
5. კომუნიკაციის ტექნიკის დემონსტრირება, რომელიც შეესაბამება ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებულ კონსულტაციას.
6. კონსულტირების პრინციპების შესახებ ცოდნის გამოყენება იმისათვის, რომ პაციენტებს დაეხმარონ ოჯახის დაგეგმვასთან დაკავშირებით გადაწყვეტილების გამოტანაში. მათი ასაკის ან რეპროდუქციული საჭიროებების, უპირატესობის მინიჭებისა და ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული რისკის გათვალისწინებით.

ფლიპბარათი:

## უკუგება

უკუგება უფრო ეფექტურია, როცა:

1. ის უფრო სპეციფიკურია ვიდრე ზოგადი.
2. ის ეხება პიროვნების დამოკიდებულებას ან ქცევას და არა თავად პიროვნებას.
3. ის ითვალისწინებს იმ ადამიანის საჭიროებებს, რომელიც ამ უკუგებას იღებს.
4. ის ეხება იმ დამოკიდებულებას ან ქცევას, რომლის შეცვლაც შეუძლია პიროვნებას.
5. ის სასურველია და არა თავსმოხვეული.
6. ის არის უფრო აზრებისა და ინფორმაციის გაცვლა, ვიდრე რჩევა.
7. ის სასურველ მომენტში ემლევათ.
8. ის მოიცავს ინფორმაციას იმ რაოდენობით, რომლის გამოყენებაც შეუძლია მიმღებს და არა იმ რაოდენობით, რისი მიცემაც ჩვენ გვინდა.
9. ის ეხება იმას, თუ რა ითქვა ან გაკეთდა და არა იმას, თუ რატომ ითქვა ან გაკეთდა.
10. მას ამოწმებენ, რომ დარწმუნდნენ, რომ ის გასაგებია.



11. ის პოზიტიური და კონსტრუქციულია და არა უარყოფითი.

12. მიმღები უსმენს საკუთარი საქციელის გამართლების გარეშე.

## მსმენელთათვის დასარიგებელი

### **უკუგება**

უკუგება არის ადამიანის ან ჯგუფის მიმართ სხვა ადამიანისადმი მათი დამოკიდებულების ან ქცევის გავლენასთან დაკავშირებული საპასუხო რეაქციის გამოხატვა. ის მოიცავს იმ ადამიანის აღქმას, გრძნობებსა და რეაქციას, რომელიც ამ უკუგებას იძლევა. ის არ აკრიტიკებს ან აფასებს, არამედ უფრო აღწერილობითია. უკუგება უზრუნველყოფს ინფორმაციით, რომლის გამოყენებაც ადამიანს შეუძლია საკუთარი შეფასების გასაკეთებლად. თუ მის პიროვნებას არ განსჯიან, ნაკლებად დასჭირდება თავის დაცვა.

უკუგება უფრო ეფექტურია, როდესაც:

1. ის უფრო სპეციფიკურია, ვიდრე ზოგადი. იმის თქმის ნაცვლად, რომ ადამიანი არის „ავტორიტარული“, უმჯობესი იქნებოდა ვთქვათ: „როდესაც ეს გადაწყვეტილება მიიღეთ, თქვენ არ უსმენდით იმას, რაც სხვებს უნდა ეთქვათ და ვიგრძენი, რომ თითქოს იძულებული ვიყავი დაგთანხმებოდით.“
2. ის ეხება პიროვნების დამოკიდებულებას ან ქცევას და არა თავად პიროვნებას. უმჯობესია ადამიანს უთხრათ ის, რომ „მან ყველაზე მეტი ილაპარაკა შეხვედრაზე“, ვიდრე უთხრათ, ის რომ არის „ყბედი“.
3. ის ითვალისწინებს იმ ადამიანის საჭიროებებს, რომელიც ამ უკუგებას იღებს. უკუგება შეიძლება დესტრუქციული გახდეს, როდესაც მხოლოდ ჩვენს საჭიროებებს შეესაბამება და მიმღების საჭიროებებს არ ითვალისწინებს. უკუგება არის სხვების დასახმარებლად და არა მათი გულის სატკენად.
4. ის ეხება იმ დამოკიდებულებას ან ქცევას, რომლის შეცვლაც შეუძლია პიროვნებას. უკუგება ფიზიკურ მახასიათებლებთან დაკავშირებით, რისი გაკონტროლებაც არ შეუძლია ადამიანს, მხოლოდ გულს ტკენს და იმედს უცრუებს მას.

5. ის სასურველია და არა თავსმოხვეული. უკუგება უფრო სასარგებლო იქნება, თუ მიმღებმა გთხოვთ მის შესახებ.
6. ის არის უფრო აზრებისა და ინფორმაციის გაცვლა, ვიდრე რჩევა. ინფორმაციისა და აზრების გაცვლისას ადამიანს თავისუფლებას ვაძლევთ, რომ თვითონვე გამოიტანოს დასკვნები. მიიღოს გადაწყვეტილებები მის დასახულ მიზნებთან, საჭიროებებთან და ა.შ. შესაბამისობაში. როდესაც ჩვენ ვთავაზობთ რჩევას, ჩვენ ადამიანებს ვეუბნებით, თუ რა უნდა გააკეთონ, რაც იმას ნიშნავს, რომ მათ არა აქვთ საკმარისი თავისუფლება იმისათვის, რომ თავადვე გადაწყვიტონ.
7. ის ეძლევათ სასურველ მომენტში. ზოგადად, რაც შესაძლებელია სწრაფად უნდა იქნეს მიცემული უკუგება (რაც დამოკიდებულია მიმღების მიერ მის ათვისების უნარზე). უკუგებამ შეიძლება გამოიწვიოს რამდენიმე სახის ემოციური რეაქცია. ყველაზე ეფექტურმა უკუგებამ, რაც არასწორ მომენტში არის გაცემული, შეიძლება უფრო მეტი ზიანი მოიტანოს, ვიდრე კარგი.
8. ის მოიცავს იმ რაოდენობით ინფორმაციას, რომლის გამოყენებაც შეუძლია მიმღებს და არა იმ რაოდენობით ინფორმაციას, რისი მიცემაც ჩვენ გვინდა. თუ ადამიანი საჭიროზე მეტ უკუგებას ღებულობს, მისი შესაძლებლობა ამ უკუგების გამოყენებისას ნაკლები იქნება. როდესაც ჩვენ საჭიროზე მეტ უკუგებას ვაძლევთ, ეს ალბათ იმიტომ ხდება, რომ უფრო ჩვენი საჭიროებები დავიკმაყოფილოთ, ვიდრე სხვა ადამიანს დავეხმაროთ.
9. ის ეხება იმას, თუ რა ითქვა ან რა გაკეთდა და არა იმას, თუ რატომ ითქვა ან გაკეთდა. „რატომ“ მიგვიყვანს ადამიანის მოტივების ან განზრახვების შესახებ ვარაუდებამდე. თავის მოჩვენება, რომ გავიგეთ მიმღების მოტივები ან განზრახვები, ჩვეულებისამებრ მხოლოდ მის გაუცხოებას ემსახურება და ბადებს ეჭვს, უნდობლობას, რაც ხელს არ უწყობს შესწავლას ან ქცევის შეცვლას. მხოლოდ ვარაუდებზეა დაფუძნებული იმის გაგება, თუ რატომ თქვა ან გააკეთა ვინმემ რამე. თუ ჩვენ არ ვართ დარწმუნებული ადამიანის მოტივში ან განზრახვაში, ეს დაურწმუნებლობა შეიძლება იყოს ჩვენი უკუგება.
10. მას ამოწმებენ, რომ დარწმუნდნენ, რომ ის გასაგებია, ამისათვის ერთმა შეიძლება სთხოვოს მეორეს, რომ უკუგება თავისი სიტყვებით გაიმეოროს.

11. ის პოზიტიური და კონსტრუქციულია და არა უარყოფითი. უარყოფითი უკუგება გულს ტკენს ადამიანს, როდესაც უკუგების მიზანია, დაეხმაროს მიმღებს თავისი ქცევის შეცვლაში.

12. მიმღები უსმენს საკუთარი საქციელის გამართლების გარეშე. როდესაც ვინმე იძლევა უკუგებას (და იცავს ზემოთ ნახსენებ უკუგების გაცემის წესებს), მიმღებმა შეიძლება მხოლოდ მოუსმინოს მას იმის გარდა, თუ რამე მისთვის გაუგებარია: შემდეგ მან შეიძლება განმარტება მოგთხოვოთ. როდესაც საკუთარი თავის დაცვას ვიწყებთ, ჩვეულებისამებრ ვწყვეტთ იმის მოსმენას, რასაც ამბობენ.

ფლიპზარათი, მსმენელთათვის დასარიგებელი

**ცხოვრება და სწავლა: ადამიანები სწავლობენ ცხოვრებისეული გამოცდილებიდან**

**ადამიანი, რომელიც ცხოვრობს:**

კრიტიკით	სწავლობს დადანაშაულებას
მტრობით	სწავლობს ბრძოლას
დაცინვით	სწავლობს მორცხვობას
სირცხვილით	სწავლობს დანაშაულობის შეგრძნებას
ამტანობით	სწავლობს მოთმენას
წაქეზებით	სწავლობს თავდაჯერებულობას
შექებით	სწავლობს დაფასებას
პატიოსნებით	სწავლობს სამართლიანობას
უსაფრთხოებით	სწავლობს რწმენის ქონას
მოწონებით	სწავლობს საკუთარი თავის მოწონებას
ადამიანის მიღებითა და მეგობრობით	სწავლობს, თუ როგორ იპოვოს სიყვარული სამყაროში