የውይይት መመሪያዎች

ስለ ክትባቶች ከደንበኞች ጋር ሲነጋገሩ፣ የሚያሳውቃቸው፣ የሚደግፋቸው እና ባህላቸውን የሚያከብር ውይይት ማድረግ አስፈላጊ ነው።

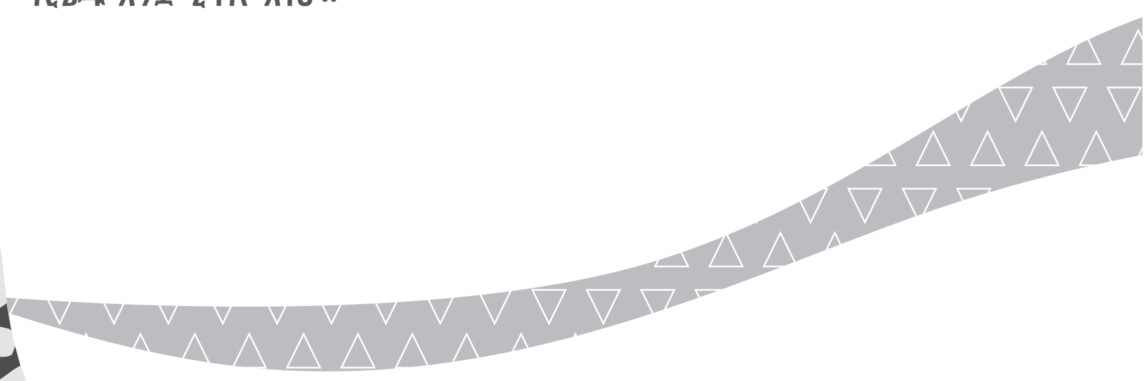
የሚከተሉትን ያስታውሱ፦

- **ስለ ክትባቶች** ከመነጋገርዎ በፊት ከደንበኛዎ ፈቃድ ያግኙ፦ “ክትባቶች እርስዎን እና የሚወዷቸውን ሰዎች እንዴት ከበሽታ እንደሚከላከሉ መነጋገር ይፈልጋሉ?”
- **ጫና እንዲሰማቸው የሚያደርጉ** ቃላትን እና ሀረጎችን አይጠቀሙ፦ እንደ “የግዴታ”፣ “አስፈላጊ” ወይም “መደረግ ያለበት” ያሉ ሐረጎችን ያስወግዱ።
- **በአዎንታዊነት ይምሩ፣** ይህም ደንበኛዎ በስሜታቸው ምክንያት እየተገመቱ እንደሆነ እንዳይሰማቸው ነው፦ “ስለ ክትባቶች ጥያቄዎችን ማንሳት ምንም ችግር የለውም። ጥያቄዎቹን ለመመለስ የተቻለኝን ሁሉ አደርጋለሁ።”

ስኬታማ የሆነ ውይይት፦

- **በውጤቶች ላይ ያተኩራል።** ለምሳሌ፦ “ክትባቶች እራስዎን ከብዙ በሽታዎች ለመጠበቅ እና የህመሙን ጫና ለመቀነስ በጣም ጥሩው መንገድ ነው።”
- **በክትባት ግላዊ ጥቅሞች ላይ ያተኩሩ።** ለምሳሌ፦ “ስለቤተሰብዎ ጤና እንደሚጨነቁ ማስተዋል ችያለሁ። ክትባቶች እርስዎንም ሆነ እነሱን ከበሽታ ሊከላከሉ ይችላሉ።”
- **ስለ ክትባቶች ያልዎትን የግል እና አበረታች ታሪኮችን ያካትቱ።** ለምሳሌ፦ “አረጋዊ አባቴ እና ልጆቼ ባሉበት አካባቢ መታመም ስላልፈለግኩ ክትባት ለመውሰድ ወሰንኩ። በውሳኔዬ ደስተኛ ነኝ።”

አዎንታዊ ውይይቶች እንዴት ሊሄዱ እንደሚችሉ እነሆ።



እንዴት ማነጋገር እንደሚቻል፡-

ክትባት መውሰድ የማይፈልግ ደንበኛ።

CHW፡- ዛሬ እርስዎን በማግኘቴ በጣም ደስ ብሎኛል። እንዴት ነዎት?

ደንበኛ፡- ደህና ነኝ። እኔ እና ባለቤቴ ከጥቂት ወራት በፊት ኮቪድ ይዞን ነበር እና የተወሰነ ስራ አምልጦን ነበር።

CHW፡- ያንን በመስማቴ አዝናለሁ። ኮቪድ-19 ይዞት እያለ ምን አደረጉ?

ደንበኛ፡- ቤት ቆየን እና አረፍን።

CHW፡- ያንን በመስማቴ አዝናለሁ። ክትባቶችዎን እየወሰዱ እንደሆነ ልጠይቅዎት እችላለሁን?

ደንበኛ፡- በእነሱ አልተማመንም። ተፈጥሯዊ የበሽታ መከላከያ ከክትባቶች የበለጠ ኃይለኛ ነው ብዬ አስባለሁ።

CHW፡- ክትባት ወስደው ያውቃሉ?

ደንበኛ፡- አዎ፣ ግን ባለፉት ጥቂት ዓመታት ውስጥ አይደለም።

CHW፡- ገባኝ። ተጨማሪ ሊነግሩኝ ይችላሉ?

ደንበኛ፡- ክትባቶች እንደውም የበለጠ እንደሚያሳምሙ ነው ጓደኛዬ የነገረኝ።

CHW፡- አንዳንድ ሰዎች መለስተኛ የጎንዮሽ ጉዳቶች እንደሚሰማቸው እውነት ነው፣ ነገር ግን በፍጥነት ይጠፋሉ። ክትባቶች እንዴት ደህንነታቸው የተጠበቀ እና ውጤታማ እንደሆኑ አንዳንድ እውነታዎችን ባካፍልዎት ምቾት ይሰማዎታል?

ደንበኛ፡- ይሄን ያህል ፍላጎት የለኝም።

CHW፡- ተረድቻለሁ። ወደፊት ስለ ክትባቶች የበለጠ ማውራት ከፈለጉ፣ በደስታ እነግርዎታለሁ። ጤናማ ሆነው እንዴት ነው መቆየት የሚችሉት?

ደንበኛ፡- ንቁ እንቅስቃሴ አደርጋለሁ እና በትክክል ለመብላት እሞክራለሁ።

CHW፡- እነዚያን ጤናማ ልማዶች ይቀጥሉ። እና ክትባቶች እርስዎን እና ቤተሰብዎን ከበሽታ እንዴት እንደሚከላከሉ የበለጠ ማወቅ ከፈለጉ፣ የበለጠ ለመነጋገር ዝግጁ ነኝ።

ይህ ውይይት ስኬታማ ነው፣ ምክንያቱም፡-

- ከክትባት ባሻገር ጤናማ ባህሪያትን ያበረታታል እና ይገፋፋል
- ስለ የጎንዮሽ ጉዳቶች እና የእኩዮች ተጽዕኖ የተነሱ ስጋቶችን ይመለከታል
- ወዳጃዊ እና ለመረዳት ጉጉት ያለው ሆኖ ቆይቷል
- ደንበኛውን ለተጨማሪ ውይይቶች እንዲገናኙ ይጋብዛል

እንዴት ማነጋገር እንደሚቻል፡-

ስለ ክትባቶች የደህንነት ስጋት ያለው ደንበኛ።

CHW፡- ሰሞኑን እንዴት ነዎት?

ደንበኛ፡- ጥሩ ስሜት እየተሰማኝ አልነበረም።

CHW፡- ውይ፣ ምንድን ነው ችግሩ?

ደንበኛ፡- ገና በቅርቡ ነው ጉንፋኑ የተሻለኝ።

CHW፡- ያንን በመስማቴ አዝናለሁ። የጉንፋን ክትባትን ጨምሮ፣ ክትባቶችዎን እየወሰዱ እንደሆነ ልጠይቅዎት እችላለሁን?

ደንበኛ፡- ክትባቶች ያስፈልጉኛል ብዬ አላስብም።

CHW፡- ለምንድን ነው እንደዚህ የሚሰማዎት?

ደንበኛ፡- እንዲያውም የበለጠ ህመምተኛ እንደሚያደርጉ ሰምቻለሁ።

CHW፡- ስጋትዎን እረዳለሁ። ክትባቶች እራስዎን ከብዙ በሽታዎች ለመጠበቅ በጣም ውጤታማው መንገድ ናቸው። በክትባት የተነሳ የጎንዮሽ ጉዳቶች ሊሰማዎት ይችላል፣ ነገር ግን ይህ የበሽታ መከላከያ ስርዓትዎ እርስዎን ለመጠበቅ እየሰራ ነው።

ሌላ የሚያሳስብዎት ነገር አለ?

ደንበኛ፡- የጎንዮሽ ጉዳቶች ካሉብኝ ስራ ሊያመልጠኝ ይችላል።

CHW፡- የጎንዮሽ ጉዳቶች ብዙውን ጊዜ ቀላል እና ከአንድ ወይም ከሁለት ቀን በኋላ ይጠፋሉ። አንዳንድ ክትባት የማይወስዱ ሰዎች ለረጅም ጊዜ ሊታመሙ እና ተጨማሪ ስራ ሊያመልጣቸው ይችላል።

ደንበኛ፡- አዎ፣ ያንን አልፈልግም።

CHW፡- ምን አይነት ክትባቶችን መውሰድ እንደሚፈልጉ ተጨማሪ መረጃ ይፈልጋሉ?

ደንበኛ፡- ደስ ይለኛል፣ አመሰግናለሁ።

CHW፡- በጣም ጥሩ! እና ተጨማሪ ጥያቄዎች ወይም ስጋቶች ካሉዎት ዝግጁ ነኝ።

ይህ ውይይት ስኬታማ ነው፣ ምክንያቱም፡-

- ስለ ጤናቸው እና ስለክትባት ታሪካቸው ደንበኛው በመጠየቅ ለመረዳት በመሞከር ይመራል።
- ሳይንሳዊ እውነታዎችን ያቀርባል
- ደንበኛው የሚቀጥሉትን እርምጃዎች እንዲወስሱ እና እንዲከተቡ እገዛ ያቀርባል
- ደንበኛውን ለተጨማሪ ውይይቶች እንዲገናኙ ይጋብዛል

እንዴት ማነጋገር እንደሚቻል፦

ትልቅ ቤተሰብ ያለው እና ስለ ክትባቶች በአብዛኛው ምንም መረጃ የሌለው ደንበኛ።

CHW፦ እንዴት ነዎት?

ደንበኛ፦ የቤተሰብ በዓል እየቀረበ በመሆኑ በጣም ተጨንቂያለሁ።

CHW፦ እቅዶችዎ ምንድን ናቸው?

ደንበኛ፦ ዘመዶቼ በቤታችን ውስጥ የሚቆዩ ይሆናል። ልጆች፣ የልጅ ልጆች፣ ሁሉም።

CHW፦ ሁሉም ሰው አንድ ላይ የሚሰበሰቡትን በጉጉት እየጠበቁ መሆን አለበት! እንደሚያውቁት፣ ሰዎች ሲጓዙ ወይም ጭንቀት ሲሰማቸው የመታመም እድላቸው ከፍተኛ ነው።

እራስዎ ወይም ሌሎች ሰዎች ይታመማሉ ብለው ተጨንቀዋል?

ደንበኛ፦ ትንሽ ተጨንቂያለሁ። ሁላችንም አብረን ስንሆን ሁልጊዜ እንደምታመም ይሰማኛል፣ እና ከስራ እረፍት መውሰድ አልችልም።

CHW፦ ሙሉ በሙሉ እንደተከተቡ ብጠይቅዎ ቅር ይልዎታል?

ደንበኛ፦ እንደተከተቡ እርግጠኛ አይደለሁም። ምነው?

CHW፦ ክትባቶች እራስዎን ከበሽታዎች ለመጠበቅ በጣም ውጤታማው መንገድ ናቸው። እንዲሁም ልጆችን፣ አረጋውያንን እና ክትባት መውሰድ የማይችሉትን ከመታመም ይጠብቃል።

ደንበኛ፦ የትኞቹን ክትባቶች እንደሚያስፈልጉኝ አላውቅም።

CHW፦ ስለሚመከሩ ክትባቶች መረጃ ላካፍልዎት እችላለሁ፤ በዚህም ስለእነዚህ ክትባቶች አቅራቢዎን መጠየቅ ይችላሉ።

ደንበኛ፦ እሱ ጠቃሚ ይሆናል፣ አመሰግናለሁ።

CHW፦ ምንም አይደል! ሌላ ማንኛውም ነገር የሚያስፈልግዎ ከሆነ ምንጊዜም ሊያሳውቁኝ ይችላሉ።

ይህ ውይይት ስኬታማ ነው፣ ምክንያቱም፦

- ደንበኛው እንዲያጋራ በሚያስችሉ ጠለቅ ውዳሉ ጥያቄዎች ይመራል
- ስለ በሽታ ስርጭት እውነታዎችን ያካትታል
- የክትባቶችን ውጤታማነት በማሳረዳት ደንበኛው የራሳቸውን ውሳኔ እንዲያደርጉ ይረዳል
- ደንበኛውን ለተጨማሪ ውይይቶች እንዲገናኙ ይጋብዛል

እንዴት ማነጋገር እንደሚቻል፦

የጤና እንክብካቤ ለማግኘት ተግዳሮቶች ያጋጠሙት ደንበኛ።

ደንበኛ፦ ለረጅም ጊዜ ወደ ሐኪም ሄጄ አላውቅም።

CHW፦ ውይ፣ ለምን? ለምን አልሄዱም?

ደንበኛ፦ መድህን የለኝም፣ ስለዚህ አልሄድኩም። እንዲሁም ቋንቋዬን የሚናገር ዶክተር አላገኘሁም። ግን በዚህ አመት በእውነት መታመም አልፈልግም።

CHW፦ ተረድቻለሁ። የጤና መድህን አለማግኘት ከባድ ነው። አሁንም እንክብካቤ እንዲያገኙ የሚያስችሉዎትን መንገዶች መምከር እችላለሁ።

ክትባት እንደተከተቡ ልጠይቅዎት እችላለሁ?

ደንበኛ፦ ለመከተብ መድህን እንደሚያስፈልገኝ አስብ ነበር።

CHW፦ አብዛኛዎቹ ክትባቶች ያለ መድህን ወይም በትንሽ ወይም ያለምንም ክፍያ ይገኛሉ። እንዲሁም በአካባቢዎ በሚገኝ ፋርማሲ ወይም ቀጠሮ ማስያዝ በማይፈልጉ ቦታዎች ማግኘት ይችላሉ።

ደንበኛ፦ ያንን ማወቄ ጥሩ ነው። ነገር ግን መኪና የለኝም፣ ስለዚህ ወደ ቀጠሮዎች መሄድ አልችልም። አውቶቡሱም እኔ በምኖርበት አካባቢ አያልፍም።

CHW፦ ወደ ቀጠሮዎች በነጻ የሚያጓጉዙ ድርጅቶች እና ነጻ የትርጉም አገልግሎት የሚሰጡ አገልግሎቶች አሉ።

ደንበኛ፦ ያ ጠቃሚ ይሆናል። መቼ ነው የሚገኙት?

CHW፦ አሁን ትክክለኛ መልስ የለኝም፣ ነገር ግን አውቄ ላሳውቅዎ እችላለሁ። ያንን መረጃ ልልክልዎ የምችልበት ጥሩ ጊዜ አለ?

ደንበኛ፦ በማንኛውም ጊዜ ሊያሳውቁኝ ይችላሉ!

CHW፦ እሺ! የእውቂያ መረጃዎን ማግኘት ከቻልኩ እልክልዎታለሁ።

ይህ ውይይት ስኬታማ ነው፣ ምክንያቱም፦

- ለደንበኛው ሁኔታ ርህራሄ ያሳያል
- መፍትሄዎችን ያቀርባል
- ተጨማሪ መረጃ በኋላ ላይ ለማጋራት ሀሳብ ያቀርባል
- ስለሚገኙ አገልግሎቶች ለደንበኛው ያሳውቃል
- መረጃ ለማጋራት ፈቃድ ይጠይቃል