

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

**Peperiksaan Semester Kedua
Sidang Akademik 1994/95**

April 1995

FKK 171 Kemahiran Komunikasi Untuk Farmasi

Masa: (2 jam)

Kertas ini mengandungi **(6) ENAM** soalan dan 3 muka surat yang bertaip.

Jawab **LIMA (5)** sahaja.

Semua soalan mesti dijawab di dalam Bahasa Malaysia.

...2/-

(FKK 171)

1. (A) Bagaimanakah gaya antara seseorang individu boleh mempengaruhi cara orang lain berkomunikasi? Gunakan "Jendela Johari" bagi menerangkan hubungkait tersebut.

(8 markah)

- (B) Anda sedang menghadiri satu perdebatan yang bertajuk "Hak Pendispensan sepatutnya diberikan kepada Ahli Farmasi". Apakah kaedah mendengar yang sesuai di dalam keadaan ini dan mengapa? Bandingkan dan bezakan di antara kaedah mendengar yang digunakan dalam keadaan ini dan kaedah-kaedah mendengar secara berkesan yang lain.

(12 markah)

2. Nyatakan komponen-komponen yang terkandung di dalam model komunikasi berkesan. Terangkan halangan-halangan biasa terhadap komunikasi berkesan.

(20 markah)

3. Huraikan dengan ringkas tentang perkara-perkara berikut:

(A) Halangan-halangan komunikasi di farmasi komuniti.

(B) Proses-proses kaunseling drug yang sistematik.

(20 markah)

...3/-

(FKK 171)

4. Encik BB, 74 tahun adalah seorang pesakit hipertensi datang ke farmasi untuk mendapat bekalan drugnya. Anda meminta dia masuk ke bilik kaunseling kerana anda mendapati bahawa dia sudah lewat hampir dua minggu daripada tarikh yang sebenar. Bincangkan teknik-teknik kaunseling yang sesuai untuk meneroka tentang tingkahlaku pengambilan drug bagi pesakit ini.

Drug yang dipreskripsikan ialah:

Tablet Prazosin 3 mg. TDS X 3 bulan

Tablet Frusemid 40 mg OM x 3 bulan

Tablet Kalium Klorida 600 mg OM X 3 bulan

(20 markah)

5. Dengan menggunakan satu model komunikasi yang sesuai, huraikan dengan jelas peranan promosi ubat-ubatan sebagai suatu proses komunikasi.

Nyatakan cara(-cara) promosi boleh dijalankan serta terangkan kelemahan(-kelemahan) yang didapati dalam proses komunikasi tersebut.

(20 markah)

6. Anda didatangi oleh seorang jurujual farmasi yang ingin mempromosikan ubat jenama X. Bagaimanakah anda sebagai seorang ahli farmasi profesional menangani keadaan tersebut. Huraikan langkah(-langkah) paling sesuai yang anda akan lakukan dan mengapa.

(20 markah)