

# Giris

## GİRİŞ

**F**armasötik Bakım eczacılık pratiğinin misyonudur. Bu misyon, eczacı ve hasta arasında; bilginin karşılıklı transfer edildiği, güvenli bir şekilde saklandığı ve hasta bakım hizmetinin doğru ilaç tedavisi ile optimize edilmesi için kullanıldığı, taahhüde dayalı bir ilişki biçiminin gelişmesini gerektirir. Böyle bir ilişkinin gelişmesi, beceri, sıkı çalışma ve bakım hizmetinin devamlılığı ile mümkündür. Bu kitap eczacıların hastalara daha iyi bakım hizmeti sağlayabilmelerine yardım etmeyi amaçlamaktadır. Gelişmiş terapötik tedavi sonuçları yaratacak bir ilişki biçimini inşa etmekte gerekli olan iletişim becerilerine odaklanmaktadır.

**Birinci Bölüm**, kitabın geri kalanı için bir giriş niteliğindedir. Eczacının farmasötik bakım sağlarkenki ahlaki ve etik sorumluluklarına odaklanmaktadır. Buna ek olarak, bu bölüm bakım hizmetinin ne demek olduğu, profesyonel olmanın ne demek olduğu ve eczacının, eczacılık okullarının, devletin eczacılık ile ilgili yönetim yapılarının ve meslek örgütlerinin bu mesleği geliştirmek için neler yapabileceği tartışılmaktadır.

**İkinci Bölüm** - ilişki kurmanın gerekliliğini tartışmakta ve hastalar (ve sağlık hizmeti sağla-

yıcılarla) ile etkili ilişki biçimlerinin farmasötik bakımın sağlanmasında neden temel olduğu sorgulanmaktadır. İlişkilerde tatmin sağlama tedavi sonuçlarının olumlu olmasına yol açar.

**Üçüncü Bölüm**, dinleme ve empatik anlayış becerilerini tanıtmaktadır. Bu güçlü beceriler bize, diğerlerine şefkatli ve saygılı bir şekilde yanıt verebilmemizi sağlar. Anlayışın aktarımı hastanın tedavi süreci tamamlayabilmesine güçlü bir şekilde yardımcı olur.

**Dördüncü Bölüm**, hasta danışmanlığı ilkelerini ve danışmanlığın nasıl basit bir bilgi sağlayıcılığından farklı olduğunu tartışıyor. Bölüm, eczacıların tedavileri hakkında hastaya danışmanlık yaparken kullanabileceği, detaylı bir açıklamaya sahip denetim listesi içerir.

Eczacılar, kişiler arası iletişim yeteneklerini en iyi şekilde kullandıklarında dahi hasta bakım hizmeti veya sağlık hizmeti sağlayıcıları hala gergin ve fütursuzca gerginliği eczacıya aktarıyor olabiliyorlar. **Beşinci Bölüm**'de gerginlik ile etkili bir şekilde nasıl mücadele edileceği tartışılmaktadır. Terapötik ilişkilerin sürdürülmesi için bu güçlü ve etkili duygu anlaşılmalı ve ona uygun bir şekilde davranılmalıdır.

**Altıncı Bölüm**'de ısrarcı olmanın temel ilkeleri ve iddiacı olma becerileri tanıtılacaktır. Bölüm, iddiacı, iddiacı olmayan ve saldırgan davranışları birbirinden ayırmakta iddiacı iletişimde haklar ve sorumlulukları araştırmaktadır.

İlişkilerde çatışma kaçınılmazdır. İnsanlar farklı değerlere sahip oldukça çatışma var olacaktır. Çatışmalar ile baş etme metodumuz anlayışımızı geliştirebilir- veya ilişkimizi ortadan kaldırabilir.

**Yedinci Bölüm**, etkili ve etkili olmayan çatışma ile baş etme metodlarını tartışmaktadır.

Farmasötik Bakım eczacı pratiğinde köklü değişiklikler gerektirir. Aynı zamanda, tıbbi tedavi görme ve birinin, hayatını kronik bir hastalığın yönetilme sürecine adapte etmesi de değişim gerektirir. **Sekizinci Bölüm**, değişimi ve hastalara bir hastalığı etkili bir şekilde kontrol etmek için gerekli değişimleri yürütme konusunda nasıl yardımcı edileceğini araştırır. Değişimin teorik model ötesi uygulamaları ve motive edici görüşme şekli tartışılmaktadır.

Farmasötik Bakım, doktorla girişilecek üretken bir ilişki olmadan etkili bir şekilde sağlanamaz.

**Dokuzuncu Bölüm**, ilaç tedavisinde sorunlar baş göstermeye başlayınca bir doktorun nasıl

çağrılacağını ve yüz yüze bir görüşmenin nasıl gerçekleştirileceğini anlatmaktadır.

**Onuncu Bölüm**, destekleyici iletişimi araştırmaktadır. Gerginlik, hüznün ve telaş gibi farklı duygular farklı kökenlere sahiptir. Gergin bir hastayı yatıştırmak için verilen bir yanıt, kronik bir durum olduğunu öğrendikten sonra depresif olan bir hasta için uygun olmayabilir. İletişimin şefkatli ve etkili olması isteniyorsa farklı tiplerde yanıtlar gereklidir.

**On Birinci Bölüm**, uygun ve etkili oldukları zamanlara göre yanıt tiplerini özetlemektedir. Örneğin, eczacıların ne zaman tavsiyede bulunulacağı ne zaman bulunamayacağını ayırt etmeleri gerekmektedir.

**On İkinci Bölüm**, ikna edici iletişimi araştırmaktadır. Bu bölüm, ikna edici iletişimin etkili olabileceği durumları ve sadece etkisiz olacağı zamanları değil daha fazla direnç yaratabilecek durumları da tanımlamaktadır.

**On Üçüncü Bölüm**'de, doğrudan ve dolaylı, sözlü ve yazılı iletişimin örnekleri sunulmaktadır. Hem ne söylediğimiz hem de nasıl söylediğimiz bizim şefkatli, içten olmayan, ilgili ya da kayıtsız olarak algılanmamızı etkileyebilir.