



دکتر فریدون سیامک‌نژاد

#### مقدمه

صبح که از خانه بیرون می‌زنیم تا راهی محل کار شویم، با افراد زیادی برخورد می‌کنیم و روبه‌رو می‌شویم که هر کدام می‌تواند برای انسان خاطره‌انگیز باشد. از مواجهه احتمالی با رفتگر زحمتکش محله گرفته تا دیدن کسانی که هر یک به‌دلیلی سر راهمان قرار می‌گیرند و ممکن است اگر قدیمی محل باشیم، سلام و علیکی هم با ما داشته باشند. از وقتی سوار وسیله نقلیه عمومی اعم از اتوبوس، مترو یا تاکسی می‌شویم تا زمانی که آن را ترک می‌کنیم، کسانی را می‌بینیم و حرف‌هایی می‌شنویم که هر کدام آن‌ها می‌تواند خاطره‌ای برایمان باشد. یا خاطره‌ای را از زمان‌های دور برایمان زنده کند. به محل کار هم که می‌رسیم و کار را شروع می‌کنیم، بستگی به نوع کاری که داریم. همه‌اش می‌تواند تداعی‌کننده مسأله‌ای یا احیاناً خاطره‌ای باشد. حالا اگر کارمان طوری باشد که ارتباط مستقیم با مردم داشته باشیم، به اندازه تفاوت بین انسان‌ها، و مردمی که برای کارشان به ما مراجعه می‌کنند، می‌توانیم حرف برای گفتن داشته باشیم و خاطره برای بازگو کردن.

با این صغری و کبری چیدن‌ها می‌رسیم به این که داروخانه از جمله مکان‌هایی است که کارکردن در آن، یک دنیا حرف برای گفتن، و یک سینه خاطره برای بازگو کردن دارد.

بنابراین، تصمیم گرفتم تا مسایل به‌وجود آمده در داروخانه را تحت عنوان «خاطرات داروخانه» قلمی کنم. بنابراین مطالبی را که در پی می‌آید، حاصل این تلاش و نتیجه حضور در داروخانه در برخورد با بیماران و مسایل جاری داروخانه است. تا چه قبول افتد و چه در نظر آید.

دارند مشکلی یکسان به نام پول خرد دارند. مشکلی شده این سکه‌ها و اسکناس‌هایی که نه آنچنان ارزشی دارند که چهار چشمی مراقبش باشیم، و نه بی ارزش هستند که بشود از آن چشم پوشی کرد. این مسأله در داروخانه با این قیمت‌های صد تا یک غاز یک ورق داروی مثلا سرماخوردگی یا ضد حساسیت بسیا پررنگ‌تر از جاهای دیگر است. مردم به لحاظ مشکلات اقتصادی این روزها که گریبان خیلی‌ها را گرفته است، بیشتر خواهان یک ورق داروی مصرفی هستند و تحویل آن به بیمار مشکل پول خرد را عیان‌تر می‌کند. بعد از این صغری کبری بافتن‌ها، می‌رسیم به این که خانمی به داروخانه مراجعه نمود و تقاضای یک ورق دارو کرد که ۳۵۰ تومان می‌شد. گفتم اگر پول خرد دارید دارو را بدهم یا این که مهمان ما باشید. از ایشان اصرار و از من انکار که مهمان ما باشید و بار دیگر که مراجعه کردید، مسأله را حل می‌کنیم. ایشان عنوان کرد که مراجعه‌کننده عبوری است و گفت کارت خوان دارید تا کارت بکشم؟ گفتم برای این مقدار پول و هر دو به هم لبخند زدیم. بالاخره ایشان راضی نشد که پول دارو را ندهد، و سرانجام بقیه پول خود را تا هزار تومانی که برای یک ورق دارویش داده بود، چسب زخم و دستمال کاغذی جیبی گرفت و رفت. اگرچه مسأله ختم به خیر شد، ولی من شاکی شدم که چرا به دلیل نبود پول خرد که مشکل مملکتی است و داروخانه در آن ذی مدخل نیست، باید به مریضی که به اندازه کافی فشار اقتصادی رویش است باز هم فشار بیاید و باقی پولش را چیزی بگیرد که ممکن است در آینده‌ای شاید دور مورد استفاده داشته باشد!

## یادداشت ۱

درجه تب میزان‌الحراره انسان است و نشان می‌دهد که کسی چند درجه تب دارد. معمولا درجه‌اش از چهل و دو که بیشتر شود، شدت تب و بیماری مریض را نشان می‌دهد. میزان‌الحراره داروخانه و در واقع درجه تب بازار دارویی هم مراجعه مکرر افراد به داروخانه برای یک داروی خاص یا مثلا شیر خشک است. هر چه بیشتر باشد، دلیلی بر کمبود دارو یا شیرخشک در بازار دارویی است. فعلا درجه این میزان‌الحراره داروخانه هم بالاست. دلیلش هم زیاد شدن کمبودهای دارویی در مملکت است. خدا عاقبت مسأله را ختم به خیر کند!

## یادداشت ۲

اول از قفسه داروهای خارجی شروع شد. هر روز مثل گلوله برف در هوای آفتابی، ذره ذره آب می‌شود و تحلیل می‌رفت تا این که الان مثل سر کچلی شده. در واقع یکی بود یکی نبود است! مقصودم از این صغری کبری بافتن‌ها، کمبودهای داروهای خارجی در داروخانه است. که اول از داروهای خارجی شروع شد و حالا دامن داروهای تولید داخل را هم گرفته است. کمبودهایی که از تعداد انگشتان یک دست هم تجاوز نمی‌کرد، حالا تنه به هزار دستان! می‌زند. خدا به داد مردم نسخه به دست برسد که آن‌هایی که سنشان قد می‌دهد، دوران جنگ تحمیلی برایشان تداعی می‌شود!

## یادداشت ۳

این روزها تمامی کسانی که با مردم داد و ستد

#### یادداشت ۴

بعضی ضرب‌المثل‌ها عجب مصداقی دارند در داروخانه. مثلاً این ضرب‌المثل که می‌گوید: چون که صد آمد، نود هم پیش ما است. خانمی به داروخانه مراجعه کرد و تقاضای قرص آهن نمود. وقتی به او دادم گفت: این نیست. اگر می‌شود اسید فولیک بدهید. به ایشان دادم و گفتم: این هم نیست. گفت: رنگ قرص‌ها زرشکی است. قرص آهن همراه اسید فولیک دادم که گفت: خودش است. ولی پرسید: آقای دکتر کدام بهتر است؟ این دوتایی یا آن تک تکی؟ بلافاصله گفتم: دوتایی و ادامه دادم که: چون که صد آمد، نود هم پیش ما است. تبسمی کرد و قانع شد و داروی آهن همراه با اسید فولیک را گرفت و رفت.

#### یادداشت ۵

تلفن داروخانه که زنگ خورد، خودم گوشی را برداشتم. از صدایش شناختم. پزشک همکارم بود که در فاصله صد متری داروخانه مطب دارد. پس از سلام و احوال پرسی گفتم: خانمی دختر ۹ ساله‌اش را آورده و من عفونت دستگاه تنفسی تشخیص دادم. نام دو شربت آنتی‌بیوتیک را برد و سوال کرد که کدامشان در این بیماری موثرترند؟ سوالم را جواب دادم و دوز مصرفی آن را هم پرسید که گفتم و مکالمه با خداحافظی قطع شد. ده دقیقه بعد مریض آمد و نسخه‌اش همان شربتی

بود که توصیه کرده بودم و دوز مصرفی‌اش هم همانی بود که گفته بودم. از این که مشاوره‌ام را پذیرفته بود، خوشحال شدم. نسخه را که دادم و مریض که رفت با خودم می‌اندیشم که اگر تمامی همکاران پزشک، دکتر داروساز داروخانه را مشاور خود بدانند و به توصیه‌اش توجه کنند، نه تنها بیمار سریع‌تر بهبود می‌یابد، بلکه داروساز هم نتیجه عملکرد خود که تلاش برای سلامتی بیماران است را زودتر حس می‌کند. از طرفی، همکاری هرچه بیشتر و تنگاتنگ‌تر پزشک و داروساز نیز علاوه بر تحکیم روابط کاری بین دو همکار، باعث دلگرمی بیشتر داروسازان در ارائه خدمات کامل در داروخانه می‌گردد.

#### یادداشت ۶

وقتی در داروخانه حضور داری، باید با همه فرهنگ‌های بیمارانی که به داروخانه مراجعه می‌کنند، یا کسانی که برای تهیه داروی بیمارشان می‌آیند، آشنا باشی. جوانی حدوداً ۳۰ ساله به داروخانه مراجعه کرد و وقتی سرم‌های نسخه‌اش را دادیم سوال کرد: شیلنگ آن‌ها را هم داده‌اید؟ تا آمدم بگویم ابزارفروشی چند قدم بالاتر است، دیدم تکنیسین داروخانه ۳ عدد ست سرم را داخل سبد انداخت. در حالی که خنده‌ای بر لبانم نقش بسته بود، متوجه شدم که بعضی‌ها به ست سرم می‌گویند: شیلنگ!