



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 آن‌را 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 مساله‌ای 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 این‌که 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.

## یادداشت ۱

جوانی حدوداً ۲۵ ساله به داروخانه مراجعه کرد و تقاضای آمپول ویتامین C داشت. به ایشان گفتم که بدون نسخه نمی‌شود. بلافاصله سؤال کرد که آمپول ویتامین C را باید حتماً داخل رگ تزریق کرد؟ که گفتم بهتر است داخل سرم ریخته و بعداً تزریق شود. از ایشان سؤال کردم که چرا آمپول ویتامین C می‌خواهی؟ پاسخ داد که مربی بدن‌سازی برای جلوگیری از سرماخوردگی توصیه کرده است. برای او توضیح دادم که اولاً آمپول ویتامین C جلوگیری کننده از سرماخوردگی نیست. ثانیاً از قرص مکیدنی یا قرص جوشان ویتامین C می‌توانی استفاده کنی و مقصود حاصل است. یعنی شما را در برابر سرماخوردگی مصون می‌سازد. ضمناً به ایشان یادآوری کردم که دارو را باید پزشک یا داروساز توصیه و تجویز کنند. مربی بدن‌سازی هم بهتر است به کار و حرفه خودش بپردازد.

## یادداشت ۲

نسخه بیمه‌اش را که جلویم باز کرد، دیدم تمام داروهای نسخه خارجی است و در تعهد بیمه هم نیست. جمع داروهایش حدود ۴۰۰ هزار تومان شده بود. خانم نسبتاً مسنی بود و تحصیل کرده. داروها برای پدرش بود که بیماری آلزایمر داشت. از نحوه صحبتش برمی‌آمد که دیگر از این داروهای گران خارجی خسته شده است. پرسیدم چرا داروهای تولید داخل را نمی‌گیرید؟ گفت: پزشک مربوطه نوشته و تاکید کرده که حتماً خارجی‌اش را بگیرد. به ایشان

توضیح دادم که داروی تولید داخل هم با نوع خارجی‌اش تفاوتی ندارد و قیمتش بسیار پایین‌تر است. تازه بعضی از آن‌ها در تعهد بیمه هم هست. خلاصه با حدود ۱۰ تا ۱۵ دقیقه توضیح دادن من و مشورت کردن وی با یکی از اقوامشان که ظاهراً به دارو اشراف داشت، به تهیه داروهای تولید داخل رضایت داد. میزان داروی تولید داخل را که به ایشان دادم تقریباً دو برابر داروهای نوع خارجی‌اش بود قیمتش هم حدود ۱۸۰ هزار تومان شد. کلی تشکر کرد و دعا کرد و رفت. حالا هم از مراجعه‌کنندگان پروپا قرص داروخانه شده و داروهایش را از این داروخانه تهیه می‌کند. هر بار هم که مراجعه می‌کند، اشاره‌ای به اولین برخوردش دارد و تشکر از این که با معرفی داروهای تولید داخل، هم مشکلی در روند بهبودی بیماری بیمارشان پیش نیامده، و هم از نظر اقتصادی کمک شایانی به ایشان شده است. به وی تذکر دادم که تا مادامی که دارویی تولید داخل نشده تهیه نوع خارجی آن اجتناب‌ناپذیر است، ولی وقتی تولید داخل شد نه تنها اجباری در تهیه نوع خارجی نیست بلکه استفاده از داروی تولید داخل، هم مشکلی در روند بیماری ایجاد نمی‌کند، و هم از صنعت داروسازی مملکت حمایت شده است. البته، با توجه به این که آثار روانی تاثیر دارو را نمی‌توان کتمان کرد و مساله‌ای ثابت شده از نظر علمی است، بنابراین نحوه برخورد پزشک معالج و دکتر داروساز با بیمار تاثیر تعیین‌کننده‌ای در عکس‌العمل بیمار نسبت به نوع دارو دارد.

گف: نه!

گفتم: برای چه می‌خواهی؟

گفت: مربی بدن‌سازی گفته بخورم!

گفتم: اولاً این دارو نسخه می‌خواهد. در ثانی می‌دانی این دارو برای این موردی که تو می‌گویی چقدر عوارض دارد؟

گفت: نه نمی‌دانم. ولی مربی بدن‌سازی گفته بخورم.

گفتم: به جوانی خودت رحم کن و برای بزرگ شدن عضلاتت، سلامتی‌ات را به خطر نیانداز. راضی‌اش کردم که قرص را نگرفت و رفت. ولی به هر حال وزارت بهداشت باید با این تجویز داروهای مختلف برای بدن‌سازی توسط مربی‌های بدن‌ساز فکری بکند و از طریق کار فرهنگی جوانان را از این کار نهی نموده و سعی کند آن‌ها را به طرف رشد فکری هدایت نماید.

### یادداشت ۵

وقتی وارد داروخانه شد، داروخانه نسبتاً شلوغ بود و مشغول دادن دستورات دارویی نسخه یکی از بیماران بودم. زیرچشمی بفهمی نفهمی هوای پیرزن را داشتم. کمی این پا و آن پا کرد، کمی هم این دست و آن دست و سرانجام کیسه داروهایش را روی پیشخوان داروخانه پخش کرد. دستورات دارویی نسخه که تمام شد قبل از حاضر شدن نسخه بعدی سؤال کردم کاری داشتید؟

گفت: داروهایم قاطی شده و نمی‌دانم که چی‌به‌چی هست و دستوراتش کدام است؟ پرسیدم

### یادداشت ۳

نسخه بیمار شامل یک داروی مکمل گیاهی بود. دارو را که به ایشان دادم، اول تاریخ انقضایش را نگاه کرد. بلافاصله اظهار داشت که این دارو تاریخ انقضایش کم است، اگر ممکن است داروی تازه‌تر بدهید.

با شوخی و خنده گفتم: مگر پرتقال است که تازه‌ترش را می‌خواهید. دارو تا مادامی که تاریخ انقضایش نگذشته قابل استفاده بوده و در واقع به قول شما تازه است. اصرار داشت که داروی با تاریخ انقضای بالاتر بگیرد. به ایشان گفتم: با توجه به این که شما روزی ۳ عدد از این قرص‌ها را مصرف می‌کنید و دارو هم ۴ ماه تاریخ انقضا دارد، بنابراین زمانی که داروی شما به اتمام می‌رسد، هنوز ۳ ماه به تاریخ انقضایش باقی مانده است.

نمی‌دانم چگونه به ایشان تفهیم شده بود که هرچه اصرار کردم که قانع شود، نشد که نشد. دارو را نگرفت و رفت.

واقعاً که آموزش غلط و به اصطلاح کم دانستن به مراتب از ندانستن بدتر است و در مورد هر موضوعی نیز این مساله صادق است.

### یادداشت ۴

جوان حدوداً ۲۱ ساله‌ای بود. فارسی را هم با لهجه غلیظ شهرستانی صحبت می‌کرد. چیزی شبیه بتامازون یا دگزامتازون را تلفظ کرد و چند ورق تقاضا کرد.

پرسیدم: نسخه داری؟

نسخه همراهمان است؟

پاسخ داد که نسخه‌ام را هم گم کرده‌ام. در دسرتان ندهم. داروها را یکی یکی نگاه کردم و راهنمایی لازم را هم کردم و منتظر عکس‌العمل پیرزن ماندم.

تشکر محکمی کرد و دعاگویان گفت: خدا را شکر که هنوز هم کسانی هستند که روی من پیرزن را زمین نمی‌اندازند و بدون هیچ چشم‌داشتی راهنمایی و کمک می‌کنند. در حالی که نسخه بعدی را راه می‌انداختم همراه با لبخندی بدرقه‌اش کردم.

### یادداشت ۶

معمولاً توصیه می‌کنند که موقع راه رفتن، خیلی سرتان پایین نباشد، البته، به این معنی نیست که سر به هوا! باشیم. خلاصه باید طوری راه برویم که متوجه اطراف باشیم و متوجه شویم که چی به چی هست. تکنیسین داروخانه تازه داروخانه را باز کرده بود که آقای وارد شده و شروع به نگاه کردن قفسه‌های داروخانه کرده بود. تکنیسین ابتدا فکر کرده که بازرس داروخانه است. پس از چند دقیقه آقای مراجعه‌کننده سراغ نوعی پوشک را گرفته، و وقتی متوجه شده که داریم، قیمتش را جویا شده و متوجه قیمت قدیم بودن پوشک شده بود. با خوشحالی چند بسته پوشک گرفته، و سؤال کرده که چند وقت است که این داروخانه را دایر کرده‌اید؟ تکنیسین پاسخ داده که چهار سالی می‌شود.

ایشان گفته: با این که سالیان سال است من در این محل زندگی می‌کنم، چرا متوجه حضور شما

در محل نشده بودم؟

احتمالاً مشکل در حال و هوای راه رفتن ایشان بوده که متوجه داروخانه بعد از چهار سال در نزدیکی محله‌اش نشده است!

### یادداشت ۷

به محض این که قوطی خالی را جلویم دراز کرد، شناختمش. گفت: یک بسته از این قرص‌ها می‌خواستم. برای پا دردم خیلی خوب بوده. گفتم: یک ماه پیش خودم این دارو را برایتان توصیه نکردم؟ گفت: چرا. کپسول امگا ۳ بود. خوشحال شدم که هنوز آن برند را داشتیم. قوطی پر کپسول را جلویم گذاشتم و گفتم: حالا که داروی معرفی شده پا دردتان را خوب کرده، ما را هم دعا کنید. پیرمرد جاافتاده و خوش‌مشربی بود. گفت: بنده همیشه دعاگوی کسانی هستم که کارم را راه می‌اندازند. شما که با توصیه دارویی‌تان جای خود دارید.

تشکر کردم و با خنده خداحافظی کرد و رفت. من هم در نشاط این مساله هستم که وظیفه خودم را به‌عنوان دکتر داروساز که باید مشاور خوب بیمار باشد، به درستی ادا کرده‌ام.